مؤسسة أحمد للمطبوعات A.E.
الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers

4

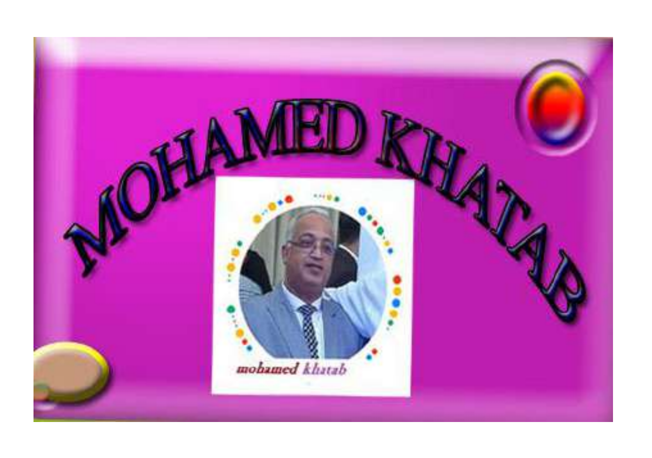
تعلّم كيف تنجح

# فنون النجاح



سلسلة كتب في تكوين الشخصية من تأليف:

هادي المدرسي




هادي المدرسي

فنون النجاح

تعلّم كيف تنجح
فنون النجاح
تأليف
هادي المدرّسي
الطبعة
الثالثة : 2007
عدد الصفحات: 144
القياس: 5 . 14 × 5 . 21

مُؤَسَّسَةُ أَحْمَدَ لِلْمَطْبُوعَاتِ
بيروت الشياح - روضة الشهيدين

الدار العربية للعلوم
عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم
هاتف: 786233 ـ 860138 ـ 785108 ـ 785107 (1-961)
فاكس: 786230 (1-961) ـ ص.ب: 5574 ـ 13 بيروت ـ لبنان
البريد الالكتروني: asp@asp.com.lb
الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

تعلم كيف تنجح

4

## هادي المدرّسي

# فنون النجاح

A.E.
مؤسسة أحمد للمطبوعات



بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ

ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مَٰلِكِ يَوْمِ ٱلدِّينِ

إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

ٱهْدِنَا ٱلصِّرَٰطَ ٱلْمُسْتَقِيمَ

صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ

غَيْرِ ٱلْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ



# استخدم مراكب المعرفة

- أسرع مراكب النجاح هي مركبة المعرفة.

- عندما يفتح الطفل عينيه في الصباح، فهو يبحث عن المعرفة.. ولذلك فهو بالكاد يقبل أن يغلقهما في المساء..

- السبق إلى المعرفة، ميزان تقدم الأمم.

- العلم سيِّد العالم.

مسكين!

اتهمه ابن رئيس العشيرة بالسرقة زوراً وعدواناً.

أمّا السبب فبعضه قديم يعود إلى أيام دراسته في المدرسة الابتدائية الوحيدة في قريتهم، حيث كان هو أذكى من صاحبه، في الفهم، وأقوى منه في العضلات..

لكن ذلك لم يكن إلاّ بعض السبب، أمّا البقية فهو أنه تقدم للزواج من ابنة عمه، بينما كان غريمه يرغب في الزواج منها..

ولأنه الأقرب، فقد كان من الطبيعي أن تكون الفتاة من نصيبه، دون ابن رئيس العشيرة.

من هنا دبّر هذا الأخير تهمة السرقة ضده التي كانت كافية ليمتنع عمّه من قبوله زوجاً لابنته، وهذا ما كان يريده الغريم.

كانت الكفة تميل بالطبع لصالح ابن رئيس العشيرة.

فهو ابن فلاح فقير، وغريمه ابن شيخ العشيرة، وهو لا يملك إلاّ إنكار التهمة، أما غريمه فباستطاعته أن يجمع كل أفراد عشيرته شهوداً عليه.

لم تكن المشكلة أن تلك التهمة كانت تسلب منه شرفه ومستقبله وابنة عمه فحسب، بل إنها كانت تكلّفه يده أيضاً.

فإذا استسلم للأمر، فإن عليه أن يمد يده إلى قصّاب القرية، في ظهيرة يوم الجمعة وأمام الجميع، ليقطعها من الزند.

ترى إلى من يلتجئ؟

لو كان غريمه غير ابن شيخ العشيرة لالتجأ إلى أحد أفرادها، أمّا وهو ابن رئيس فلا أحد يجرؤ على الوقوف في وجهه.

تلك اللّيلة لم ينم حتى صبيحتها، وبعد صلاة الغداة سجد لِلّه ـ تعالى ـ طالباً منه العون لتجاوز تلك المحنة المستعصية.. ثم نام قليلاً، ليستيقظ على همهمة ودمدمة، فقد كان بعض أفراد العشيرة قد جاؤوا لأخذه إلى شيخها ليحكم عليه.. ومع أنه حاول أن يجد مخبأ يختفي فيه، إلاّ أنهم كانوا أسرع في الوصول إليه.

وتمّ اعتقاله، وعندما وقف أمام الذين تجمعوا في مضيف الشيخ، وفيهم غريمه، قدحت في ذهنه فكرة سرعان ما وضعها موضع التنفيذ، فبعد أن سدت عليه كل الأبواب لم يبق أمامه إلاّ ملجأ حصين أخير وهو ملجأ العلم.

فلماذا لا يهرب إليه؟ إن بين الناصرية والنجف ـ حيث تقوم هنالك جامعة ثقافية حرة كبيرة، وتضم طلاباً من كل بقاع العالم ـ مسافة ليست بالقليلة، ولكنه سيتوكل على اللّه تعالى، للوصول إليها.

في لحظات، كان الرجل يركض هارباً باتجاه الطريق الفرعي الذي يمر عبر البساتين، ورئيس العشيرة وأفرادها يركضون خلفه.. لكنه كان أسرع منهم هذه المرة فقد استطاع أن يختفي بين أشجار النخيل، ويهرب بجلدته إلى النجف الأشرف..

ومن هنالك كتب رسالة إلى غريمه، يقول له فيها: «إن اليد التي كنتم تريدون قطعها ظلماً وعدواناً سوف تضطرون إلى تقبيلها في يوم من الأيام».

ولقد اجتهد في طلب العلم حتى بلغ مبلغاً عالياً، فعيّنه المرجع الأعلى في ذلك الوقت الإمام السيد أبو الحسن الأصفهاني، ممثلاً له في منطقة الناصرية..

ويوم كان يدخل المدينة بصفته الجديدة، خرجت كل العشائر لاستقباله وفيهم رئيس وأفراد عشيرة غريمه السابق.. ولم يكد يصل إليهم حتى تكالبوا عليه يرحبون به، ويقبلون يديه كما كان قد تنبأ بذلك في رسالته..

وهكذا التجأ الرجل إلى العلم.. وأنقذه العلم ورفعه مكانة عالية، وكان من أنجح العلماء في تلك المنطقة.

*

العلم يسود العالم، ليس في هذا العصر الذي يوصف بأنه عصر التقدم العلمي فحسب، بل وفي كل العصور أيضاً..

فمتى كان العصر هو عصر الجهل؟ أي متى كان الجهل حاكماً، والعلم محكوماً؟

إن سيادة العلم ذاتية، وليست بالعرض، فما من إنجاز حضاري إلاّ وهو بسبب تقدم الإنسان في مجال ما من مجالات العلوم، وما من عصر، إلاّ وهو ينسب إلى العلوم التي كانت تسود فيه..

ولأن التقدم يأتي تدريجياً، فإن كل عصر يعتبر متخلفاً بالقياس إلى العصر الذي يليه، وهو حتماً متقدم بالقياس إلى الذي سبقه..

لقد قال ربّنا عزّ وجلّ: **﴿يرفع اللّه الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم درجات، واللّه بما تعملون خبير﴾**[1].

وهكذا كان الأمر تاريخياً، فإما أن يسود أهل الإيمان، وإما أن يسود أهل العلم. ولربما اجتمع الأمر لبعض الرجال في بعض مراحل التاريخ.

ففي عهد رسول اللّه (ص) كان الإيمان والعلم هما جناحاه في إحراز انتصاراته، وسيادته. فلقد كان النبي (ص) وثلة من أصحابه أفضل الناس إيماناً، وأكثرهم علماً، بالمقارنة إلى الذين سبقوهم..

ولذلك فلا يمكن أن نقول إن أمس كان عصر الجهل واليوم هو عصر العلم.. فكل العصور هي عصور العلم، حيث يسود الفهم، ويتوسل الناس بالمعرفة لأن اللّه تعالى هو الذي يرفع «الذين أوتوا العلم» كما أنه هو الذي يرفع «الذين آمنوا».

---

(1) سورة المجادلة: 11.

وهكذا فإن «العلم يرفع الوضيع، وتركه يضع الرفيع»[1]، فـ «لا كنز أنفع من العلم»[2]، و«كفى بالعلم شرفاً أن يدعيه من لا يحسنه، ويفرح مَن نُسب إليه، وكفى بالجهل ذماً يبرأ منه من هو فيه»[3]، ولذلك فإن «من قاتل جهله بعلمه فاز بالحظ الأسعد»[4].

من هنا فإن «العلم رأس الخير كله، والجهل رأس الشر كله»[5].

أليس هو الذي من أجله خلق الله الإنسان، وميّزه عن سائر الخلق؟

يقول ربنا: **﴿الله الذي خلق سبع سمٰوات ومن الأرض مثلهن يتنزل الأمر بينهن لتعلموا أن الله على كل شيء قدير، وأن الله قد أحاط بكل شيء علماً﴾**[6].

فالله خلق السماوات، والأرض لتعلموا. وأن الله على كل شيء قدير..

وميّز الإنسان بالعلم فقال تعالى: **﴿اقرأ باسم ربك الذي خلق، خلق الإنسان من علق، اقرأ وربك الأكرم الذي علّم بالقلم، علّم الإنسان ما لم يعلم﴾**[7].

ولأن العلم هو الميزة فإن «قيمة كل امرئ ما يُحسنه»[8]، و «الناس أبناء ما يُحسنون»[9].

ولقد طالب يوسف النبي (ص) أن يكون مسؤولاً عن المالية، لأنه أعلم

---

(1) البحار، ج78، ص 6.
(2) البحار، ج1، ص 165.
(3) المصدر نفسه، ص 185.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم 5/ 384.
(5) البحار، ج77، ص 175.
(6) سورة الطلاق: 12.
(7) سورة العلق: 1 ـ 5.
(8) نهج البلاغة، الباب الثالث: 81.
(9) الإرشاد، ص 158.

من غيره فقال لعزيز مصر: ﴿إجعلني على خزائن الأرض إني حفيظ عليم﴾[1].

فمن أجل أمانته ساد على غيره، ولعلمه أصبح وزير العزيز.

حقاً أن «العلم حياة»[2]، وهو «مصباح العقل»[3] ولذلك فإن «العلماء حكام على الناس»[4] فـ «أكثر الناس قيمة أكثرهم علماً، وأقل الناس قيمة أقلهم علماً»[5]، و «العلماء باقون ما بقي الدهر»[6].

فالعلم والاعتماد على المنهج العلمي أساس النجاح في الدنيا، وأيضاً هما أساس النجاح في الآخرة أيضاً.

يقول الحديث الشريف: «من أراد الدنيا فعليه بالعلم، ومن أراد الآخرة فعليه بالعلم، ومن أرادهما معاً فعليه بالعلم..».

«العلم جنة، وطلبه عبادة، ومذاكرته تسبيح، والبحث عنه جهاد، وتعليمه صدقة، والعلم منار في الجنة، وأنس في الوحشة، وصاحب في الغربة، ورفيق في الخلوة، ودليل في السراء، وعون في الضراء، وزين عند الإخلاء، وسلاح على الأعداء»[7].

من هنا فإن «أقرب الناس من درجة النبوة أهل العلم»[8]، و «العلماء ورثة الأنبياء»[9] ومدادهم أفضل من دماء الشهداء حيث «يوزن يوم القيامة

---

(1) سورة يوسف (ع): 55.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم 1/ 52.
(3) المصدر نفسه، 1/ 144.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم 1/ 137.
(5) البحار، ج1، ص 164.
(6) غرر الحكم ودرر الكلم 1/ 384.
(7) مقال في قول، ص 172.
(8) المحجة البيضاء، ج1، ص 14.
(9) الكافي، ج1، ص 32.

مداد العلماء ودم الشهداء فيرجح عليهم مداد العلماء على دم الشهداء»[1].

ولذلك فإن «العلم أفضل من العبادة»[2] حتى إن «الكلمة من الحكمة يسمعها الرّجل فيقول أو يعمل بها خير من عبادة سنة»[3]، بل إن «قليل من العلم خير من كثير العبادة»[4] و «نوم مع علم خير من صلاة مع جهل»[5]، فـ «عالم ينتفع بعلمه أفضل من عبادة سبعين ألف عابد»[6].

إن النجاح يعتمد على العلم، وإطاعته.

يقول الإمام علي (ع): «أطع العلم واعص الجهل تفلح»[7].

وهكذا فإن النجاح يعتمد على العمل المتقن، ومن دون العلم فإن العمل لن يكون إلاّ طائشاً.

إن باب العلم هو الباب الوحيد الذي يظل مفتوحاً على الدوام أمام جميع طبقات الناس، لكي يلجوا فيه، ويرتقوا في مدارج الكمال.

فكم من فقير أصبح بالعلم غنياً؟

وكم من وضيع أصبح به شريفاً؟

وكم من مغمور أصبح به مشهوراً؟

إن مركب العلم بطبعه يطير بصاحبه، ولا فرق عنده أن يكون راكبه فقيراً أو غنياً، شريفاً أو وضيعاً.

وباب العلم يستحيل أن يغلق على أحد.. بل إن ولوجه على الفقراء أسهل منه على الأغنياء..

---

(1) كنز العمال خ 28715.
(2) كنز العمال خ 2857.
(3) البحار ج 1 ص 183.
(4) البحار ج1 ص 185.
(5) كنز العمال، خ28711.
(6) البحار ج2 ص 18.
(7) غرر الحكم ودرر الكلم.

فأبناء الفقراء لا يجدون ما يلتهون به في الحياة، فيتعلمون ويرتقون في الحياة.

أما أبناء الأغنياء فيتلهّون عنه بما توفره لهم أموالهم، فيتوقفون عن الاستزادة منه.

وكما على مستوى الأفراد كذلك على مستوى الأمم، فكلّما زاد عدد المتعلمين في شعب من الشعوب زادت عندهم فرص التقدم. وكلما نقص عددهم زادت عندهم إمكانية التخلف.

من هنا نجد مثلاً أن الشعب الياباني أكثر الشعوب اهتماماً بالعلم، ويزيد عدد الجامعات عندهم على 170 جامعة.. ويهتم أبناؤهم بالعلم إلى درجة أن كثيرين منهم ينتحرون كل عام بسبب رسوبهم في امتحانات الجامعة..

*

في استفتاء شمل عشرات الناجحين في مختلف الحقول حلّت المعرفة في حقل الاختصاص بالمرتبة الثانية ـ بعد الإدراك الصائب للأمور ـ كصفة أكثر شيوعاً بين أفراد العينة المختارة.

فقد منح ثلاثة أرباع المستجوبين أنفسهم درجة بارزة في هذه الميزة. ويعتقد الباحثون أن اختيارك للمجال الذي تريد أن تنجح فيه والإلمام به من أهم الأشياء التي تؤهلك للنجاح.. فلا شيء يخدم النجاح قدر معرفة كل شيء عن المهنة التي تنوي أن تتخذها.. ويقول عدد كبير من الناجحين إنهم لم يملّوا قط من التزود بالمعرفة في العمل الذي يقومون به.. إنهم يحاولون أن يضيفوا إلى معرفتهم المزيد كل يوم.. ذلك أن معرفة أكبر كمية من المعلومات عن المهنة التي يقوم بها المرء تقلل من مخاطر الخطأ، وتعتبر بمثابة تأمين وضمان للاستمرار في النجاح.

الجيولوجي فيليب أوكسلي، الرئيس السابق لشركة «تنيكو» للتنقيب عن النفط، الذي أصبح فيما بعد رئيساً للشركة في أوروبا، يعزو نجاحه إلى عمله في حقول النفط والجلوس عند الآبار متعقباً وملاحظاً بكد واجتهاد طواقم

المشتغلين بالمسابر الصوتية. وقد استقى فنون التجارة من مصادرها الأولية، وهو يقول: «على أولئك الذين يرغبون أن يصبحوا مديرين جيدين في المستقبل، أن يلمّوا إلماماً جيداً بالمعلومات اللازمة لمهنتهم».

وهذا الرجل تدر عليه خبرته كل عام أكثر من 100 ألف دولار.

وقد أفضت الخبرة العملية لمصور فوتوغرافي إلى اقتناعه بأهمية المعرفة المتخصصة. وهو يرى أن إدراك دور المعدات التي يستعملها وطريقة عملها جزء من نجاحه. وثمة مسألة جديرة بالملاحظة، وهي أنه استقى معرفته الاختصاصية من التعلّم الذاتي وليس من التعليم المدرسي.

وينصح مدير إحدى الشركات الصناعية كل الذين يرغبون في النجاح بقوله: «قوموا بواجباتكم، فلا شيء يزيد النجاح أكثر من معرفتكم ما تفعلون. إنها تختصر المخاطر وتعتبر بمثابة شهادة تأمين على قدراتكم».

إن اكتسابكم المعرفة المتخصصة لا ينبغي الركون إليه، فعملية التعليم تستمر بعد تحديد الأهداف القصوى المطلوب بلوغها. ويشرح المدير ذلك: «كي تصيبوا نجاحاً ينبغي أن ترغبوا فيه، ثم أن تعملوا للحفاظ عليه».

فإذا كنت ممّن يهتمون بعمل معين اجتهد في الإحاطة بدقائقه، وتحدث إلى الذين يعنيهم الأمر، سواء كانوا منتجين أم مستهلكين، وسطاء أم عمالاً.

وإليك قصة «إدوارد تيد» الذي أصبح المدير العام لشركة إنتاج التراكتورات.

عاد تيد من أوروبا في العام 1918 فوجد أبواب العمل موصدة في وجهه ووجوه آلاف الشبان من أمثاله. وكان التراكتور حديث الاستعمال، فقرّر أن يعرض خدماته بصفة كونه عاملاً ميكانيكياً، ولكن منتجي التراكتورات وبائعيها رفضوا استخدامه، وكانت حجتهم أن الإقبال على منتجاتهم ضعيف في أوساط المزارعين.

فقدّر الرجل أن وراء إحجام المزارعين عن استعمال آلة الحراثة الجديدة مسألة تنتظر من يتقدّم لحلّها، فمضى لساعته يستنطق أصحاب المزارع

وممثلي المصانع في الأرياف عن السبب فقيل له إن الفلاحين يحجمون عن شراء التراكتورات لجهلهم بوسائل صيانتها، فتقدم من أحد كبار المنتجين عارضاً عليه العمل في مصنعه كمعاون ميكانيكي، على أن يعهد إليه بمهمة الطواف بالمزارع، والكشف على التراكتورات المباعة وإصلاح ما يحتاج منها إلى الإصلاح على نفقة المصنع، فيكون لهذه البادرة صداها في نفوس الفلاحين ويُفضلون إنتاج المصنع الذي يعنى بصيانة تراكتوراتهم على ما عداه. وراقت الفكرة ربّ العمل فتبنّاها، وكان ما قدّره «تيد» صحيحاً فازداد الإقبال على تراكتورات المصنع. ونجح الرجل واستطاع بذلك أن يتسلق مدارج النجاح..

*

هنا قد يقول قائل: «إن النجاح يعتمد على القوة، وليس على العلم، فمن كان أقوى فهو الذي ينجح في تحقيق غاياته، وليس من هو أعلم..».

وهذا صحيح إلى درجة كبيرة، لأن «القوة» ضرورية بالفعل للنجاح، حيث إن الخطط تبقى غير نافعة من دون وجود قوة كافية لتحويلها إلى عمل..

إلاّ أن الوسيلة الوحيدة التي يمكن بواسطتها تحقيق القوة وتطبيقها هي المعرفة.. بل يمكن تعريف القوة بالمعرفة المنظمة، أي ذلك الجهد المنظم الذي يجعل الشخص قادراً على تحويل رغباته إلى ما يساويها في مجال العمل.

ويصنع الجهد المنظم من خلال تنسيق جهود مجموعة من الأفراد يعملون باتجاه غاية محددة، بروح من الانسجام، معتمدين على المعرفة..

وهكذا فإن المعرفة هي ضرورية مرتين:

مرة لصنع النجاح..

ومرة أخرى للحفاظ على النجاح بعد تحقيقه.

يقول الإمام علي (ع): «العلم خير لك من المال، فالعلم يحرسك وأنت

تحرس المال، والمال تنقصه النفقة والعلم يزكو على الإنفاق.. والعالِم حاكم والمال محكوم عليه..»[1].

ويقول: «هلك خزّان الأموال وهم أحياء، والعلماء باقون ما بقي الدهر»[2].

ويقول أديسون: «مع أن المخيلة قوّة عظيمة، إلاّ أنها تحتاج إلى موجه وضابط، فإذا تركت بدون توجيه تصبح وبالاً على صاحبها». فالديناميت متفجر نافع، فإذا استخدم بمقتضى قواعد الفن والعلم أمكنه أن يؤدي للبشرية خدمات جليلة، ولكنه مادة خطرة بين يدي جاهل يتصدى لاستعمالها. والطاقة الكهربائية تؤدي للإنسان خدمات ثمينة، ومع هذا فآلاف الأشخاص يصعقهم التيار الكهربائي لأنهم يسيئون استعماله.

فكم من رجال طلعوا على الناس بأفكار مدهشة، وآراء ثورية في حقل العلم والاختراع ولكنهم توفوا فقراء لأنهم لم يحسنوا تطبيق نظرياتهم الفذة، وبالتالي لم يقيموا وزناً للواقع، بل كانوا يشرعون في العمل قبل أن تتوافر لديهم المعلومات اللازمة عنه. ولنتجنب الوقوع في ما وقع فيه هؤلاء ينبغي لنا أن نجمع المعلومات التي تفيدنا والتي تتصل بالفكرة أو المشروع، فلا يأتي عملنا مرتجلاً ولا نتخبّط في ميدانه خبط عشواء. وللاستعلام أبواب ومصادر أكثر من أن تحصر.

*

والسؤال هنا هو: كيف يمكننا امتلاك المعرفة؟

والجواب: بالرجوع إلى مصادرها. وهي كالتالي:

**أولاً ـ الدين**، فالكتب السماوية، وتعاليم الأنبياء، هي أعظم مصادر المعرفة وأكثرها حقيقة، وهي مثل قواعد جاهزة للوعي، وتنفع دنيا الناس وآخرتهم.

---

(1) نهج البلاغة، باب الحكم، ج3، ص 36.

(2) المصدر نفسه.

ثانياً ـ التجارب والخبرات، فالخبرات التي تجمعت للناس عبر العصور هي مصادر غنية للمعرفة وهي متوفرة على شكل كتب في المكتبات العامة، ويتم تعليم بعضها في المعاهد والجامعات.

ثالثاً ـ الأبحاث: فالعالِم يعمل في حقل العلم على جمع وتصنيف وتنظيم حقائق يتمّ الكشف عنها يوماً بعد يوم.

ويمكن امتلاك المعرفة من أي من المصادر المذكورة، كما يمكن تحويل هذه المعرفة إلى قوة بتنظيمها في خطط محددة، وبالتعبير عن هذه الخطط تنفيذياً، وإذا تمعنت في مصادر المعرفة الثلاثة الرئيسية سوف تظهر لك الصعوبة التي يواجهها الشخص في حال اكتفائه بما يعرفه من دون الاستفادة من المصادر السابقة والتعبير عنها بإطار خطط محددة تنفيذية. وإذا كانت الخطط شاملة فإنه لا بدّ من أن يسعى ذلك الشخص إلى حثّ الآخرين على التعاون معه حتى يشكّل معهم «الدماغ المفكر». ويمكن تعريف الدماغ المفكّر بأنه عبارة عن تنسيق المعرفة بروح من الانسجام بين شخصين أو أكثر لتحقيق هدف محدد.

ولا يمكن لأي شخص أن يمتلك قوة عظيمة دون التسلّح بمجموعة معاونين يُعدّون دماغه المفكّر ومجموعته العقلية. فإذا وُفقت في اختيار مجموعة دماغك المفكّر أو أشخاص مجموعتك العقلية تكون قد وصلت إلى نصف الطريق نحو الهدف.

لهذا لا بدّ من أن تفهم إمكانات القوة المتوافرة لك من خلال أفراد المجموعة العقلية الذين يتم اختيارهم بعناية. ولكن لا بدّ من توفر صفتين في المجموعة العقلية: الأولى ـ ذات طبيعة اقتصادية والأخرى ذات طبيعة نفسية. والأولى واضحة لأنه يمكن صنع الفوائد الاقتصادية من قبل أي شخص يحيط نفسه بمجموعة من الرجال المتعاونين الذين يقدمون له الشورى والنصيحة، ويكونون مستعدين لتقديم كل المساعدة له بكل إخلاص بروح من الانسجام والتوافق.

وهذا النوع من التحالف التعاوني كان تقريباً أساساً لكل نجاح، وفهمك لهذه الحقيقة العظيمة يمكن أن يحدد بالتأكيد وضعك في النجاح.

أما الجانب النفسي من الدماغ المفكر ففهمه أصعب، ويمكنك أن تحصل على أهم مضامينه من خلال القول التالي: «لا يمكن لأي عقلين أن يجتمعا معاً دون صنع قوة ثالثة غير ملموسة يمكن تشبيهها بالعقل الثالث».

والعقل البشري هو نوع من الطاقة، وعندما يتم تنسيق عقلَيْ شخصين اثنين في روح من الانسجام وتُشكِّل وحدات الطاقة الروحية في كل عقل مصاهرة أو صلة روحية يتشكّل العنصر النفسي لمجموعة الدماغ المفكر.

لذلك فإنك إذا قمت بدراسة تجربة أي رجل ناجح سوف تجد أنه استعان مباشرة أو غير مباشرة بمجموعة من العقول المفكرة.

ويمكن مقارنة دماغ الإنسان بالبطارية الكهربائية، والحقيقة المعروفة هي أن مجموعة من هذه البطاريات توفر طاقة أكبر من بطارية واحدة، والحقيقة الأخرى المعروفة هي أن بطارية واحدة توفر طاقة بحسب عدد خلاياها المولِّدة.

ويعمل العقل البشري بطريقة مشابهة، وهذا يفسر لماذا أن مجموعة من الأدمغة المتعاونة بانسجام توفر طاقة فكرية أكبر مما يوفره دماغ واحد، تماماً كما تفعل عدة بطاريات أكثر مما تفعله بطارية واحدة. ومن خلال هذا التشبيه يصبح من الواضح أن مبدأ مجموعة الدماغ المفكر يحمل سر القوة الكامنة في الرجال الذين يحيطون أنفسهم برجال آخرين يسعفونهم بمعارفهم وعقولهم.

فعندما يتم تنسيق فكر مجموعة من الأدمغة بانسجام تصبح الطاقة الزائدة الناتجة من هذا التحالف متوافرة لكل دماغ في المجموعة.

ويمكننا أن نضرب مثلاً لذلك بهنري فورد الذي بدأ عمله المهني وهو مصاب بالفقر والجهل بالكتابة والقراءة، ولكنه تغلب في غضون عشر سنوات على تلك العاهات وجعل من نفسه في غضون خمس وعشرين سنة أغنى رجل في أميركا.

وقد بدأ التقدّم الذي حققه فورد عندما أصبح صديقاً شخصياً للمخترع الشهير توماس أديسون. من هنا تبدأ بفهم ما يمكن أن ينجزه تأثير عقل شخص في عقل شخص آخر. وسوف تصل إلى أبعد من ذلك عندما تعرف أن أبرز إنجازات فورد بدأ بعد تعرُّفه إلى عقول أشخاص أذكياء آخرين. وسوف يوفر ذلك برهاناً بأنه يمكن صنع القوة من خلال التحالف بين عقول عدّة.

إن الرجال يكتسبون قوة فكر الأشخاص الذين يرتبطون بهم بروح من التعاطف والانسجام، وهذا الترابط هو الذي أضاف إلى القوة العقلية لفورد جوهر ذكاء وخبرة ومعرفة وروح الأشخاص الذين ساعدوه، وعملوا له كدماغه المفكِّر. وهذا المبدأ متوافر لك ولكل الناس الآن وفي كل وقت.

وهذه الحقيقة تنطبق أيضاً على المهاتما غاندي، فالوسيلة التي تمكّن بها غاندي من تحقيق قوّته الهائلة كانت بسبب حث أكثر من مئتي مليون شخص على التعاون والتنسيق جسدياً وعقلياً لتحقيق هدف محدد. وهو تحرير الهند من الاستعمار البريطاني.

ويأتي التعاون في رأس قائمة مصادر القوة.

فعندما يتعاون شخصان بانسجام، ويعملان باتجاه هدف محدد، يضعان أنفسهما في موقع استيعاب القوة القادمة مباشرة من مصدرها الأول وهو اللّه تعالى الذي هو أعظم مصادر القوة وهو المصدر الذي يتجه إليه كل عبقري وكل قائد عظيم عن وعي أو من دون إدراك لذلك.

فاللّه تعالى جعل يده مع الجماعة، كما جاء في الحديث الشريف: «يد اللّه مع الجماعة» وعندما تتحقق الجماعة فإن قوة اللّه تعالى تُضاف إلى قوتهم.

ولا بد هنا من التذكير بأن المعرفة نوعان: المعرفة العامة؛ والمعرفة المتخصصة. وقد تكون المعرفة العامة، بغض النظر عن كميتها وتنوعها، قليلة الفائدة في تحقيق النجاح.

وكل الجامعات والمعاهد في العالم توفر عملياً المعرفة العامة، لكن معظم أساتذة تلك الجامعات والمعاهد ليسوا ناجحين لأنهم متخصصون بتعليم المعرفة، وليس في تنظيم تلك المعرفة واستعمالها.

ذلك أن المعرفة لا تحقق النجاح إلاَّ إذا نُظِّمت، ثم وجُهت بذكاء من خلال خطط عملية تضمن الوصول إلى الغاية المحددة التي هي تحقيق النجاح. وعدم فهم هذه الحقيقة كان مصدر الارتباك عند ملايين الناس الذين يعتقدون خطأً أن المعرفة هي القوة. وذلك ليس صحيحاً على الإطلاق، فالمعرفة هي قوة كامنة، ولا تصبح قوة فعلية إلاَّ إذا نُظِّمت في إطار خطط محددة لتحقيق غاية محددة.

وليس من الضرورة أن يكون الرجل المتعلم هو الشخص الذي يكون قادراً على امتلاك كل ما يريده غيره، حتى من دون التعدي على حقوق الآخرين ومخالفتها.

لقد حدث خلال الحرب العالمية الأولى أن إحدى الصحف الأميركية وصفت رجل الأعمال الشهير هنري فورد «بالمسالم الجاهل»، فاعترض فورد على ذلك وقدم شكوى ضد الصحيفة أمام المحاكم.

وخلال المحاكمة طلب محامي الصحيفة استجواب «فورد» أمام القضاة ليثبت لهم أنه بالفعل جاهل.

ووجه المحامي أسئلة كثيرة إلى فورد، ليثبت للمحلفين أنه رغم امتلاك الرجل المعرفة المتخصصة في مجال إنتاج السيارات، لكنه جاهل في المفهوم العام. وكانت الأسئلة التي وُجهت إلى فورد من النوع الذي قد تقتصر معرفته على طلاب الجامعات، لكن الجواب الأساسي لفورد عن أسئلة المحامي كان كالتالي:

«إذا رغبت حقاً في الإجابة عن أسئلتك السخيفة دعني أذكِّرك بأنني أملك في مكتبي صفاً من الأزرار الكهربائية، تجعلني أدعو لمساعدتي رجالاً يمكنهم الإجابة عن أي سؤال، لهذا هل يمكنك أن تخبرني لماذا كان عليَّ أن

أزعج عقلي بالمعرفة العامة من النوع الذي تحتاج إليه للإجابة عن أسئلتك في حين أن لديّ رجالاً يزودونني بأي معرفة أطلبها؟».

كان هذا الجواب منطقياً جداً، مما أسكت محامي الصحيفة، وأدرك كل من كان في قاعة المحكمة أن جواباً كهذا لا يمكن أن يصدر عن رجل جاهل بل عن رجل متعلم، ذلك أن أي رجل يعد متعلماً إذا عرف كيف يستمد المعرفة عند حاجته إليها، وكيف ينظم تلك المعرفة في خطط تنفيذية واضحة.

وهذا ينطبق على فورد الذي كان يملك تحت إمرته كل المعرفة المتخصصة التي يحتاج إليها لتمكُنه من أن يصبح أغنى رجل في أميركا. ولم يكن من الضروري أن يمتلك كل أنواع المعرفة في ذهنه للوصول إلى ذلك النجاح.

إن تحقيق النجاح يمكن من خلال معرفة متخصصة منظمة وموجهة بذكاء، لكن ليس بالضرورة أن تكون هذه المعرفة في حوزة الشخص الذي ينوي النجاح.

وهكذا فإنه يستطيع من لا يمتلك «التعليم» الضروري لتوفير المعرفة المتخصصة المطلوبة أن يُحقق أهدافه. وقد يُعاني بعض الرجال عقدة نقص في هذا المجال، لكن الرجل الذي يمكنه توجيه مجموعة من رجال التخطيط ممن يملكون المعرفة المفيدة في ذلك هو رجل متعلّم، مثل أي رجل آخر في تلك المجموعة.

فالمخترع الشهير توماس أديسون لم يتلق في كل حياته سوى ثلاثة أشهر من التعليم المدرسي لكنه كان متعلماً في مجال تخصصه، وقد حقق كل ما يريد.

كما أن هنري فورد لم يتجاوز المرحلة الابتدائية في التعليم لكنه تمكّن من صنع ثروة مالية كبرى.

وهنا لا بدّ من ملاحظة ما يلي:

أولاً: يجب أن تحدد نوعية المعرفة المتخصصة التي تطلبها أهدافك، وسوف يساعدك هدفك الرئيسي في الحياة، في تحديد نوع المعرفة التي

تحتاج إليها. وبعد الإجابة عن هذه المسألة تتطلب خطواتك الثانية امتلاك معلومات دقيقة في ما يخص المصادر الموثوقة للمعرفة، وأهم تلك المصادر هي:

(أ) تجاربك الذاتية ومستوى تعليمك وثقافتك.

(ب) التجارب والتعليم المتوافر من خلال الآخرين الذين يعملون معك.

(ج) المعرفة المتوفرة في الجامعات.

(د) المكتبات العامة.

(هـ) برامج أو دورات تدريبية خاصة.

كما يجب تنظيم المعرفة واستعمالها بشكل يؤدي إلى تحقيق هدف محدد بواسطة خطط عملية.

ولا قيمة للمعرفة إلاّ من خلال ما يمكن اكتسابه من تطبيقها لتحقيق غاية تستحق الجهد.

وفي الحقيقة فإن الرجال الناجحين لا يتوقفون في كل الميادين عن طلب المعرفة المتخصصة المتصلة بهدفهم الرئيسي، ويرتكب أولئك الذين لا ينجحون عادة خطأ الاعتقاد بأن امتلاك المعرفة يتوقف عند فترة المدرسة أو الجامعة. والحقيقة هي أن التعليم لا يفعل أكثر من وضع الشخص على طريق التعلّم، ولكنه لا يعطيه كل المعرفة اللازمة لتحقيق أهدافه.

لهذا فإن الدراسة المنزلية وسيلة مناسبة خصوصاً لحاجات الموظفين الذين يشعرون بعد مغادرتهم المدرسة أنه يجب عليهم اكتساب معرفة متخصصة إضافية، عندما لا يتوافر لهم الوقت الكافي للالتحاق بمعاهد لهذا الغرض.

ولا بدّ هنا من ذكر تجربة الشخص الذي تخصص في هندسة البناء، ولما توقفت أعمال البناء بسبب أزمة اقتصادية، قرر تغيير مهنته ودرس القانون من خلال برامج دراسية متخصصة، واستطاع ممارسة مهنة المحاماة بفعّالية.

وقد يقول البعض إنهم لا يستطيعون متابعة الدراسة بسبب اضطرارهم إلى

الإنفاق على عائلاتهم أو بسبب وصولهم إلى سن يعتبرونها متقدمة، غير أن الشخص المذكور سابقاً غيّر مهنته في سن الأربعين، وتزوج خلال دراسته المتخصصة في القانون، ونجح في تجاوز متطلبات الدراسة في فترة وجيزة بالمقارنة مع الطلاب الآخرين الأصغر منه سناً في الاختصاص ذاته. لهذا يمكن القول إن الأمر يستحق معرفة كيفية الحصول على المعرفة!

لقد وجد أحد البائعين في مخزن تجاري نفسه فجأة بدون عمل، ولأنه كان يملك خبرة بسيطة في مسك الدفاتر، فإنه قرّر أن يلتحق ببرنامج دراسي خاص بالمحاسبة ليتعلم آخر أساليب المهنة، وقرر أن يعمل بنفسه وليس كموظف. وقد بدأ بمكتب صغير وتعاقد أولاً على العمل مع المخزن التجاري الذي كان يعمل فيه سابقاً كمراقب للحسابات، ونجح من تلك النقطة في التعاقد مع أكثر من مئة من المخازن التجارية الصغيرة لمسك دفاترهم ومراقبة حساباتهم بأجر شهري بسيط. وكانت فكرته تلك عملية إلى حد أنه سرعان ما وجد أنه من الضروري أن يمتلك مكتباً نقالاً في شاحنة تتضمن آلات المحاسبة الحديثة. وبعد فترة أصبح الرجل يملك أسطولاً من المكاتب النقالة الخاصة بمسك الدفاتر ومراقبة الحسابات بمعاونة طاقم كبير من الموظفين، بحيث يوفر للمتاجر الصغيرة خدمة المحاسبة مقابل كلفة بسيطة بدل تكليف شركة محاسبة أو موظف دائم بها.

وهكذا نجد أن المعرفة المتخصصة ـ بالإضافة إلى الخيال ـ كوّنت الأساس لذلك العمل الناجح.

*

وبعد أن عرفتَ مصادر العلم قد تسأل كيف أجعل من العلم وسيلة صحيحة في العمل؟

والجواب بالأمور التالية:

**أولاً ـ تعلّم ما يرتبط بعملك.**

كنت عارفاً بما تقوم به فلا يكفي، بل لا بدّ من توسعة الخبرة، لأنّ زيادة العلم في أيّ مجال تجعلك أقدر على تحسين عملك.

طالع ما تستطيع من الكتب والتقارير، أو خذ دورات تعليمية فيها، واشترك في المجلات المتخصصة.

قد يكون ذلك هو ما أشار إليه الحديث الشريف: «اطلبوا العلم من المهد إلى اللّحد».

والحديث الذي يقول: «اطلبوا العلم ولو بالصين، فإن طلب العلم فريضة على كل مسلم ومسلمة»[1].

والذي يقول: «اطلبوا العلم ولو بخوض اللجج وشق المهج»[2].

والذي يقول: «طلب العلم فريضة على كل حال»[3].

إن العمل يبقى معرضاً للخطر إذا لم يدعمه العلم.

يقول الإمام علي [illegible] العمل حتى يصح العلم»[4].

[illegible] لا يعود على الإنسان بنتيجة طيبة، لأن [illegible] في الاتجاه الصحيح، الأمر الذي لا [illegible] بالعلم والمعرفة، أي رافقته المعلومات الضرورية الصحيحة.

[illegible] رسول الله (ص) في وصيته لابن مسعود: «إذا عملت عملاً فاعمل بعلم وعقل، وإياك أن تعمل عملاً بغير تدبير، فإنه جلّ جلاله يقول: ﴿ولا تكونوا كالتي نقضت غزلها من بعد قوة أنكاثاً﴾»[5].

---

(1) البحار، ج1، ص 180.
(2) منية المريد، ص 185.
(3) البحار، ج1، ص 172.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، ص 255.
(5) الكافي، ج1، ص 43.

وجاء في المثل الإنكليزي: «النشاط بغير معرفة حمق»، فلرب عمل غير مدروس يؤدي ليس فقط إلى عدم النجاح، بل إلى نسف ما بناه الإنسان من ذي قبل.

يقول الحديث الشريف: «العامل على غير بصيرة كالسائر على غير الطريق، لا تزيده سرعة السير إلاّ بعداً»[1].

ويقول آخر: «من عمل على غير علم، كان ما يفسد أكثر مما يُصلح»[2].

وهذا يعني أن العلم بشؤون العمل يؤدي إلى النجاح في العمل.

بينما الجهل بها يؤدي إلى فشلها.

ثم إن اعتماد مبدأ «العلم» ضروري حتى في مجال الأعمال التي تعتمد على الخيال وحده..

فمثلاً كتابة القصص الخيالية، هي مجال للخيال الخصب غير أنّ ذلك لا يعني عدم الحاجة إلى المعرفة، والتعقل. لأن الخيال بحاجة إلى أرضية ثابتة من العلم، وإلاّ كان مجرد تخرصات لا طائل تحتها..

ترى كيف ينجح كبار الروائيين؟ هل لأنهم أخصب من ناحية الخيال؟

حتماً لا..

وإلاّ فإن الأطفال أقدر منهم على التخيل ونسج أحلام اليقظة..

هذا «آثر هايلي» الروائي الذي وصفوه بالعبقري إنما نجح في رواياته لأنه كان الأكثر اعتماداً على العلم والمعرفة بتفاصيل الأمور..

وبالطبع الأكثر نشاطاً، وعملاً أيضاً..

ولذلك فإن شركات النشر كانت تدفع لكل رواية من رواياته أكثر من مليوني دولار.. حتى قبل أن تعرف الموضوع الذي تتناوله روايته..

---

(1) تحف العقول، ص 39.

(2) المصدر نفسه.

فمن أجل كتابه «العقار القوي» STRONG MEDICINE دفع ناشرون من أنحاء العالم مليوناً و750 ألف دولار كحقوق للنشر..

وبعد طباعته حصل أيضاً على مليون و700 ألف دولار ثمن حقوق الطبعة ذات الغلاف الورقي وحده..

وبين عام 1959 وعام 1979 بيع من قصصه 120 مليون نسخة وتُرجمت إلى 35 لغة.

ولدى ظهور روايته «المطار» عام 1968، تصدرت لائحة «نيويورك تايمس» للكتب الأكثر رواجاً مدة 63 أسبوعاً متعاقبة (ثلاثين منها في المرتبة الأولى). فبرزت بذلك روايته «الفندق» التي بقيت مدرجة على تلك اللائحة مدة 52 أسبوعاً.

إن هذه الثقة الكبيرة من قبل الناشرين والقُراء لروايات هذا الرجل مردّها إلى العمل الدؤوب الذي يبذله للحصول على المعلومات الدقيقة اللازمة لرواياته.

فمن أجل رواية «التشخيص الأخير» أمضى هايلي سنة أسابيع في المستشفيات لابساً رداء أبيض ومراقباً الأطباء وهم يعملون، كما حضر تشريحاً لعدة جثث.

وفيما كان يعد الأبحاث لرواية «المجلات» عام 1968 سافر لمدة تسعة أشهر. وبعد كل غياب يستمر ثلاثة أسابيع، كان يعود متوتراً ومتبرماً. وفي نهاية المطاف ثارت زوجته قائلة: «بدأت تتصرف كمدير تنفيذي لمصنع سيارات».

فرد عليها: «أنت على حق. بدأت أفكر كمدير. لقد آن الأوان لأشرع في الكتابة». وقد استلزمه التحدي استكناه أسرار مهنة الصيدلة من أجل كتابه «العقار القوي».

وإذ كان مهووساً بالدقة فقد أجرى 132 مقابلة في 32 مكاناً بالولايات المتحدة وكندا لرواية «العقار القوي». وأمضى ساعات مع مستشاريه

الرئيسيين، وأحدهما طبيب والآخر عالم.

وهو، بخلاف بعض المؤلفين، لا يستخدم باحثين بل يجمع الحقائق بنفسه ويلقمها الدماغ الإلكتروني. ويصرفُ الأشهر الستة اللاحقة في التصميم وكتابة المسودات التمهيدية المفصلة التي قد تبلغ ثلاثاً أو خمساً.

عملية الكتابة مكثفة، تستغرق وقتاً وتصيب الكاتب بالوحشة. تنساب الأفكار في أي حين، فقد يعود هايلي من حوض السباحة وهو يعض أصابعه قائلاً «وجدتها!» وخلال الاستحمام يركز على قصته حتى يبرد الماء.

نظام صارم ـ تستغرق الكتابة ما بين سنة و18 شهراً. وهو يهتم كثيراً بصقل عمله وشحذه ويقول: «بعض الأحيان أعيد كتابة الجملة الواحدة ست مرّات أو سبعاً».

ومع أن الكتابة عمل خلاّق فإن هايلي عمل لسنين بانتظام ورتابة، محدداً لنفسه مقداراً معيناً من 600 كلمة ينهيها كل يوم على مدى خمسة أيام أسبوعياً. وباستعمال الدماغ الإلكتروني للمرة الأولى فيما كان يكتب «العقار القوي»، ضاعف إنتاجه اليومي. وقد أنجز الكتاب قبل الموعد المضروب بأربعة أشهر. وهو يستخدم الدماغ الإلكتروني أيضاً لحفظ سجلاته المترعة بالتفاصيل.

**ثانياً ـ اعتمد التفحص ومعرفة الأرقام والإحصاءات.**

إن اعتماد المنهجية العلمية يتطلّب الاعتماد على لغة الأرقام والإحصاءات وإن كان ذلك وحده لا يكفي، بل لا بدّ أيضاً من التفحص الشخصي أيضاً.

وهذا ما جربته إحدى الموظفات، وكان نصيبها النجاح الباهر، فقد قطعت هذه المرأة واسمها «ليليان غريف» عملها الصحافي لتنضم إلى شركة «كليفلاند» المصرفية. وهي تقول: «قررت أن أمضي معظم الأشهر الثلاثة الأولى في الاطلاع على شؤون المصرف التي لا يعرفها الآخرون».

وهكذا باتت، إضافة إلى عملها، تنتقل من ركن إلى آخر يومياً وتدرس

أسماء الأقسام المختلفة ومواقعها. كما كانت تتحدث مع موظف من كل قسم ليُطلعها على ما يجري هناك، بطرحها السؤال الآتي: «ما الذي تفعلونه بالتحديد في هذا القسم؟».

وفي نهاية الأشهر الثلاثة بات العديد من قدامى الموظفين يأتي إليها لتمده بالمعلومات السريعة والدقيقة. وسرعان ما أصبحت مديرة للعلاقات العامة في المؤسسة.

وهي إذ تذكر بساطة طريقتها تقول وكأنها لا تصدق ما حصل: «كل شخص يمكنه أن يفعل ذلك في مؤسسة كبيرة. وهو ليس بالعمل الشاق، غير أن نتائجه رائعة».

# أرسم خطة لعملك

- إياك أن تذهب إلى معترك الحياة من دون خطة واضحة المعالم لمواجهة متطلباتها.

- في التنافس بين من يملك خطة، ومن لا يملكها، فإن الذي ينجح هو الأول دون الثاني.
وفي التنافس بين من يملك خطة جيدة، ومن يملك خطة أجود، فإن الذي ينجح هو الثاني دون الأول.

- من المستحيل أن تنتج الفوضى إلاّ الفشل.

- الشعوب التي تعرف كيف تخطط، وكيف تبرمج، وكيف تنفّذ، هي صانعة الأمجاد.

ذات يوم جاءني صديق قديم، ومعه رجل في الأربعينات من عمره قائلاً:

ـ «صاحبي هذا يُعاني مشكلة غريبة قد يكون لها ارتباط بالسحر، فهو لا يدخل في عمل إلاّ ويفشل فيه، حتى بات معارفه يضربون به المثل قائلين إنه صاحب «معجزة معكوسة» إذ لا يضع يده على الذهب إلاّ ليتحول تراباً، ولا على عمارة إلاّ لتصبح خراباً، ولا على زرع إلاّ ليتحول يباباً. فكم من أعمال تجارية ناجحة دخلها وخَسر فيها».

فسألت الرجل عن رأسماله، فتبيّن أنه قد ورث من أبيه مبلغاً كبيراً جداً من المال، وهو وإن كان قد خسر معظمه، إلاّ أن ما بقي لا يزال كثيراً.

ثم سألته عن الأعمال التي دخلها، وخسر فيها لأعرف إن كان يختار الأهداف الخاطئة، فتبيّن أنه على العكس كان صاحب اختيارات جيدة لأنها نجحت بالفعل مع آخرين..

وبعد حوار طويل معه، اكتشفت مشكلته الرئيسية، فهو وإن كان يختار الأهداف الصحيحة، ويستخدم وسائل جيدة، إلاّ أنه لم يكن يمتلك الطريقة الصحيحة في العمل، فقد كان مثل المزارع البسيط في قرية أفريقية، الذي يزرع الأرض قبل أن يفكر من أين يأتي بالماء الذي يسقيه به، ولا كيف يحصد المحاصيل، وأين يبيعها...

إنه ببساطة لم يكن يخطط لأعماله..

قلت لصديقي: مشكلة صاحبك ليست بحاجة إلى فك السحر لحلها، بل هي مشكلة شائعة لدى كثيرين، وحلها بسيط.

فقال الرجل: أتقصد أنها بالفعل بسيطة؟

قلت: نعم. ولكنها بحاجة إلى الالتزام.

قال الرجل: إنني مستعد.

قلت: مشكلتك أنك لا تخطط لأعمالك. وهذا كل شيء.

قال: لا أعرف كيف أخطط لها.

قلت: استنجد بالخبراء. وإذا لم تجد شركة خاصة تقوم لك بالتخطيط فلا بد أن تشكّل فريقاً خاصاً بك ليخططوا لك. ثم لا بد أن تلتزم بخطتهم تلك..

شكرني على ذلك، وذهب..

بعد خمس سنوات وفيما كنت أحاول شراء قطعة سجاد صناعي، رأيت أن شركة الرجل هي أفضل الشركات في تجارة السجاد الصناعي.

وعلمت في ما بعد أنه أصبح فعلاً واحداً من التجار الكبار في فترة قصيرة من الزمن.

*

التخطيط للعمل يعزّز فرص النجاح فيه، فأي مشروع يقوم على تصوّر مسبق يصبح سهلّ الإنجاز..

ألا ترى أن شركات المقاولة تقوم بوضع كافة التفاصيل للمشروع قبل أن تبدأ بعملية البناء، بل إن بعضها لا يكتفي بذلك، وإنما يصنع مجسماً صغيراً له قبل بدء العمل فيه؟

لقد ثبت أن التخطيط الجيد، يشكّل خمسين في المائة من تحقيق العمل، كما أن إهمال التخطيط يؤدي ليس فقط إلى الفوضى وضياع الجهود، بل إلى الإهمال والتسويف أيضاً..

إنك قادر على الحكم بالنجاح، أو الفشل على أي مشروع من خلال نظرة فاحصة إلى مخططه، فإذا كان المخطط فاشلاً فلا يمكن توقع النجاح له، أمّا إذا كان مخططه سليماً فالأمل في نجاحه يكون كبيراً..

فمن يملك هدفاً محدداً، وخطة سليمة لتحقيقه، ويمتلك إرادة لتنفيذها لا يبقى عليه الكثير لكي يحقق ما يريد..

ولقد جاء التعبير عن التخطيط بالتدبير، في الأحاديث والروايات، والتأكيد عليه كبير جداً..

يقول الإمام علي (ع): «التدبير قبل العمل يؤمنك الندم»[1].

ويقول: «قدّر، ثم اقطع. وفكّر ثم انطق، وتبين ثم اعمل»[2]، فالتقدير هو قبل اتخاذ القرار، والتدبير قبل البدء في التنفيذ، و «لا خير في دنيا لا تدبير فيها»[3] لأنها ستكون دنيا فشل، وليس دنيا نجاح..

إن التخطيط استشراف للمستقبل، وهو تبصّر يقوم به العقل ليبين للعاملين مسالك الطريق.. ولأنّ النجاح هو تحقيق الأهداف الحاضرة في المستقبل، فإن التخطيط جزء أساسي للنجاح..

وتأتي أهمية وضع الخطة من أهمية معرفة الطريق، وذلك لأن الخطة تمنع الوقوع في الأخطاء وتؤمن النجاح، فـ «التدبير قبل الفعل يؤمن العثار»[4]، ولهذا فإن «حسن التدبير ينمّي قليل المال، وسوء التدبير يفني كثيره»[5]، وبهذا فإن «صلاح العيش التدبير»[6].

وبالعكس فإن عدم وضع خطة يؤدي إلى سوء الفعل، فكيف يمكن أداء عمل جيد من غير تخطيط سليم؟

---

(1) تحف العقول، ص 70.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 4/ 506.
(3) البحار، ج 70، ص 307.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 384.
(5) المصدر نفسه: 3/ 387.
(6) المصدر نفسه، 4/ 194.

وهكذا فإن «سوء التدبير سبب التدمير»[1] وهو «مفتاح الفقر»[2]، فإن «من ساء تدبيره بطل تقديره»[3]، بل إن «من تأخّر تدبيره تقدم تدميره»[4].

إن الحياة مثل الحرب، فأنت لا يمكن أن تدخلها من غير خطة دقيقة، لأنك سوف تخسرها من دون الخطة..

يقول نابليون: «إن فن الحرب هو علم حيث لا ينجح أي شيء فيه إذا لم يحسب له أو يفكر به..».

ويبدو أن الأمر لا يقتصر على الحرب وحدها، فالسلام أيضاً بحاجة إلى التخطيط المسبق، وكذلك أصغر الأمور بما فيها بناء بيت متواضع، إذ إنك لا تستطيع أن تبني بيتاً إلاّ على أساس خطة واضحة، فكيف وأنت تريد أن تبني مستقبلك كله؟

وفي الحقيقة فإن أنجح الناس هو من يضع لكل عمل يريد الإقدام عليه خطة واضحة، حتى وإن كان ذلك العمل مجرد رسالة يوجهها إلى صديق.

والآن كيف نضع خطة للعمل؟ وما هي الأطر العامة للخطة؟

والجواب:

**أولاً ـ الالتزام بقواعد وضع الخطة.**

هناك مجموعة تعليمات يحبذ الالتزام بها في وضع الخطة لكي تأتي سليمة، وهي كالتالي:

أ ـ حدّد أهداف الخطة التي تريد وضعها. وكلما كانت الأهداف محددة بدقة، كانت الخطة أكثر إحكاماً وأكثر قابلية للتنفيذ.

ب ـ إجعل خطتك على مقاس أهدافك، لا أوسع منها، ولا أضيق.

ج ـ أذكر الخيارات المتاحة أمامك، بأن تضع أكثر من فكرة لخطط متباينة،

---

(1) المصدر نفسه، 4/ 131.
(2) المصدر نفسه، 4/ 132.
(3) المصدر نفسه، 5/ 216.
(4) المصدر نفسه، 5/ 215.

ثم اختر واحدة منها، فوجود خيارات متعددة سيجعل الخطة المختارة الأحسن إمكانية، كما أن ذلك يوفر لك طريقة للتنفيذ إذا واجهتك مشاكل في الطريق.

د ـ أدرس العقبات والمشكلات التي يمكن أن تعترض طريقك، وَضَعْ بعض الحلول لها.

هـ ـ حدّد الإمكانيات المتاحة، وكذلك حدّد أسماء الذين سوف يطلب تعاونهم، وحدّد مواقعهم.

و ـ حاول الاستفادة من خطط الآخرين لتنفيذ الأهداف المشابهة «فأعقل الناس من جمع عقول الناس إلى عقله» كما يقول الإمام علي (ع)، والاستفادة من خبرات الآخرين يجعل خطتك أقرب إلى العلمية، ومن المهم أن لا تكون خطتك مجرد استنساخ لخطط الآخرين، لأن لكل ظرف متطلباته التي قد تختلف عن غيره..

ز ـ أعرض خطتك على خبير في الموضوع، وعلى الأقل اعرضها على أصدقائك لكي يتم نقدها ولا تكن رافضاً لكل اقتراح منهم، بل اختر من بين اقتراحاتهم ما يتناسب مع أهدافك.

ح ـ افتح باب التعديل، وراجع الخطة بين فترة وأخرى وأنت تقوم بعملية التنفيذ.

ط ـ اهتم بالجانب الاقتصادي من تنفيذ الخطة.

ي ـ بعد استكمال الخطوات اللازمة في وضع الخطة، إبدأ بالتنفيذ حسب المدة المقررة للبدء.. فلا تتأخر عن ذلك، لأن «في التأخير آفات» كما يقول الحديث الشريف، فكم من خطط سليمة وضعت لتحقيق أهداف سليمة ولكن التأخير عن تنفيذها ألغاها تماماً..

**ثانياً ـ خطط لمكاسب صغيرة، فالنجاح خطوات صغيرة يؤدي مجموعها إلى نجاح كبير.**

إن أكثر عمليات التغيير فعالية هي تزايدية، أي أنها تقسم القضايا الكبيرة

إلى خطوات صغيرة يمكن القيام بها. فمثلاً في مجال الصناعات المتقدمة ساهم المجموع الكلي للتحسينات الصغرى بزيادة في الإنتاجية، أكثر مما ساهم به جميع المخترعين العظام ومخترعاتهم.

إن التخطيط يعني في كثير من الحالات تقسيم الهدف الكبير إلى وحدات صغيرة بحيث يتم خطوة إلى الأمام في كل مرة..

فتقسيم العمل إلى خطوات ومراحل مستقلة أو شبه مستقلة يمنحك إحساساً داخلياً بالنجاح ويزودك بطاقة جديدة كلما أنهيت مرحلة ما للبدء بتنفيذ المرحلة التالية.

إن النجاح هو أن تقيس الانتصارات الصغيرة يوماً بيوم. فإذا لم تستطع وضع خطة تفصيلية للعمل كلّه فلا أقل من وضع خطة لكل مرحلة..

فأنت تريد أحياناً أن تكتب كتاباً في موضوع مهم، ولكنك لا تملك تصوراً كاملاً عن الكتاب لكي تضع له خطة كاملة، وهنا يمكنك وضع خطة لكل فصل، وعندما يتم كل فصل تشرع في التخطيط لفصل آخر.

**ثالثاً ـ جدّد أساليب التخطيط، وفكّر في أدوات التنفيذ الجديدة.**

فالوسيلة المتجددة، والابتكار في طرائق التنفيذ يضيفان حيوية على العملية، ويشيعان بريقاً ولمعاناً عليها، فلربما تكون هنالك أدوات جديدة مبتكرة يحسن بك استخدامها في التنفيذ. وقد تكون بحاجة إلى تعلم مهارة جديدة، أو فرع علم جديد لتنفيذ خطتك. وتذكر أن الجديد الذي تستعين به في التنفيذ سيمنحك كثيراً من الحيوية في الأداء، وسيدفعك إلى الإقبال على العمل بدافع شديد ومرونة أكثر..

**رابعاً ـ إذا لم تنفع الخطة الأولى التي تضعها للنجاح، استبدلها بخطة جديدة.**

وإذا أخفقت الخطة الجديدة استبدلها بخطة أخرى إلى أن تصل إلى الخطة التي تحقق لك النتائج المطلوبة. وهذا هو الموضوع الذي يخفق فيه

معظم الرجال بسبب عدم مثابرتهم على صنع خطط جديدة مكان الخطط التي تفشل.

ولا يمكن لأكثر الناس ذكاء أن ينجحوا في جمع المال - أو في أي مشروع آخر - دون خطط تطبيقية وقابلة للتنفيذ، وتذكر عندما تفشل خططك أن الانهزام المؤقت ليس فشلاً دائماً، وقد يعني فقط أن خططك لم تكن سليمة، وأن عليك أن تضع خططاً أخرى، وأن تبدأ من جديد.

فأنت إذا فشلت مرة فلا بد أن لا يعني لك الفشل إلا أمراً واحداً فقط هو المعرفة الأكيدة بوجود خطأ ما في خطتك، فالملايين من الرجال يمضون حياتهم في حالة من البؤس والفقر لأنهم يفتقرون إلى خطة سليمة تمكنهم من جمع الثروة، وليس لأن الفشل مكتوب عليهم.

لقد واجه صانع السيارات الشهير هنري فورد الفشل المؤقت ليس فقط في بداية صناعته للسيارات، بل حتى بعد وصوله إلى القمة، فأوجد خططاً جديدة وتابع مسيرته.

نحن نرى دائماً، رجالاً جمعوا ثروات طائلة لكننا ندرك انتصاراتهم فقط ولا ننظر إلى هزائمهم المؤقتة التي كان عليهم تخطيها قبل الوصول إلى النجاح.

ولا يمكن لأي شخص أن يتوقع النجاح في أي مجال من مجالات الحياة دون المرور بحالات من الفشل. وعندما تُصاب أنت بالفشل المؤقت فلا بدّ أن تقبله كعلامة بأن خططك ليست سليمة، ثم أعد صياغة تلك الخطط وأبحر مرة أخرى باتجاه هدفك المنشود. وإذا تخليت عن مشروعك قبل الوصول إلى الهدف تكون من «الهاربين»، والهارب لا يمكن أن يفوز والفائز لا يمكن أن يهرب. أكتب هذا القول الأخير على ورقة بالأحرف الكبيرة وضعها في مكان بمكنك مشاهدته كل ليلة قبل النوم، وكل صباح قبل الخروج من المنزل.

# زد في وقود النجاح

- دوافع الإنجاز ثلاثة:

الأول ـ الحماسة..

الثاني ـ الحماسة..

الثالث ـ الحماسة أيضاً.

- بقدر ما تكون الأعمال عظيمة،

بقدر ما تحتاج إلى حماسة بحجمها.

- حسن الإدارة..

وحسن الأداء..

وحسن العمل..

كلها تتوقف على الحماس.

- تحمّسوا تنجحوا..

كان أبوه بقَّالاً..

وبالكاد كان يستطيع أن يتدبّر أمر عائلته. ولذلك لم يسمح لولده بمواصلة الدراسة بعد الانتهاء من المدرسة الابتدائية، فأخرجه منها وأدخله سوق العمل، لعله يوفر بعض المال لعائلته..

ومن جانبه، كان الولد شديد التحمس للتعلم، ودفعه ذلك إلى الاستعاضة بالمطالعة عن المعاهد والجامعات..

كان رائده التحمس، وقد رفعه ذلك إلى أن يتبوأ منصب وزير خارجية بلاده، من دون أن يحمل أية شهادة عليا..

يقول «روبرت موريسون» في ذلك: «لقد استولت الرغبة في التعلم على مشاعري، فتحمست للمطالعة، وكانت من أعظم المتع التي عرفتها، فكافحت لأدبر الوقت والمكان الصالحين للقراءة.

كنت أستيقظ في الصباح أبكر عن موعدي المعتاد بساعة، فأرتدي ثيابي في غرفتي الخالية من الدفء التي تقع فوق المتجر، ثم ألف نفسي ببطانية، وأظل أقرأ أكبر قدر مستطاع قبل أن أبدأ العمل، وكانت غرفتي شديدة البرودة لا تصلح للمطالعة ليلاً، فكنت أذهب إلى مقهى قريب أختار فيه مائدة في ركن بعيد، وفي يدي كتاب، ثم أطلب قدحاً من الكاكاو وأظل أقرأ حتى ساعة متأخرة من الليل.

وهكذا أصبحت أقرأ وأقرأ وازدحمت الأفكار في رأسي، وأتيحت لي فرص عديدة لاختبارها؛ إذ أخذت أتحدث في الاجتماعات وفي قاعات

النقابات، كما اشتركت في المناقشة التي كانت تجري في أركان الطرقات، وأصبحت عندي نظريات عما يمكن عمله في مائة مشروع مختلف في البلاد، ولذلك انتخبوني وزيراً للخارجية».

*

هل يمكن للمرء أن يؤدي عمله بالشكل المطلوب من غير أن يكون متحمساً له؟

إن الجواب بالطبع هو: لا..

لأن الحماسة هي من أهم أسباب الجودة، ومن دونها لن تؤدى الأعمال إلاّ بشكل مهزوز.

أرأيت الفرق بين عمل يؤديه موظف حكومي ليس مهماً عنده النوعية، وبين عمل يقدمه الشخص باسمه، ومن أجل سمعته ومصلحته؟

كذلك الفرق بين من يزرع حديقته ومن يزرع حدائق الآخرين، وبين من يرعى غنمه ومن يرعى غنم الآخرين..

إن الحماسة ضرورية للإتقان والنجاح في كل الأمور.. حتى قيل إن الإنسان بلا حماسة كالسيارة بلا وقود..

فالحماسة تشعل خيال الإنسان، وتشدّه إلى هدفه، وتزين له الإنجاز، وتقوي عنده الإرادة، وتمنع عنه الخوف، وتقاوم لديه التردد، وتزيل منه القلق..

لأن الحماسة هي نتاج الحب الذي يؤجّج الاندفاع، وهو السر الأول في النجاح..

فإذا أنت تحمست لعملك لم تعرف الملل والكلل، أما إذا فترت حماستك فلربما تترك أعمالك قبيل إنجازها، فتخسر النجاح..

فلولا الحماسة، لم ينكب أديسون على البحث، وإجراء التجارب حتى بلغت اختراعاته الألف والثلاثة والثلاثين اختراعاً، قبل أن يتجاوز الستين من عمره..

ولقد ذُكر في شدة حماسته أن أحد أصدقائه مرّ يوماً في ساعة متأخرة من الليل بمختبره فرأى فيه نوراً فصعد السلالم، ودخل عليه فوجده منكباً على بحث معضلة عويصة، فقال: مرحباً توم ألا تنوي أن تؤوب إلى دارك؟

فقال أديسون ـ وكأنه يفيق من غيبوبة ـ: كم الساعة؟

فقال صاحبه: تجاوزت منتصف الليل.

فقال أديسون: آه، نعم لا بد من الأوبة إلى البيت، فإنني تزوجت اليوم..!

والحماسة هي التي دفعت هيلتون أيضاً في بداية حياته إلى الذهاب إلى محطة سكك الحديد لمقابلة الركاب وتشويقهم إلى النزول في فندق والده، ومن ثم أصبح هيلتون يدير سلسلة طويلة من الفنادق في بلاده وفي جميع أنحاء العالم.

يقول أحد أبطال لعبة البيسبول (كرة القاعدة) في أمريكا عن قصة نجاحه: «بدأت حياتي العملية باحتراف لعبة البيسبول، غير أنني تلقيت أكبر صدمة في حياتي عندما كنت ألعب مع أحد الفرق، فقد كنت شاباً طموحاً، أريد بلوغ القمة، ولكن حدث أن طردت من الملعب، وكان من الممكن أن تبدل حياتي لو لم أذهب إلى المدير وأسأله لِمَ طردني...

قال المدير: إنه طردني لأنني كسول، كان هذا آخر سبب أتوقع سماعه منه وقال: «إنك تجرّ نفسك في الملعب كأنك لاعب مخضرم قضى في اللعب عشرين عاماً، فلماذا تفعل ذلك إن لم تكن كسولاً»؟.

قلت: «حسناً ولكني في الحقيقة عصبي يحاول السيطرة على خوفه أو إخفائه عن أعين الجمهور فضلاً عن زملائي لاعبي الفريق ومع هذا، فإنني أرجو أن أعالج الموضوع ببساطة لأتخلص من عصبيتي»

قال: «دعني أقول بصراحة إن هذا العلاج لن يجدي، وإنه سبب فشلك، ولعل أول ما تفعله بعد ترك هذا الفريق هو أن توقظ حماستك، وأن تقبل على عملك بشيء من النشاط والحماس».

وبذلك توقّف المورد الشهري الوحيد الذي كان يدرّ عليّ 175 دولاراً شهرياً.

بعد أسبوع استطعت أن أجد فرصة في فريق آخر في مدينة ثانية. ولم يكن أحد في ذلك الفريق يعرفني، ولهذا صممت على ألا يتهمني أحد بالكسل وقررت أن أقيم شهرتي على أنني أكثر حماساً من أي لاعب آخر، ذلك لأني رأيت أنني إذا استطعت أن أقيم مثل هذه الشهرة فإني أستطيع أن أحافظ عليها.

ومنذ اللحظة التي ظهرتُ فيها بالملعب، لعبت كرجل به مسٌ من الكهرباء، ولعبت كرجل يستمد حياته من مليون بطارية، فكنت ألقي الكرة بسرعة وقوة شديدة، ولو أنني أُصبت بضربة شمس في ذلك اليوم لما دهشت.

فهل كان لهذا النشاط والحماس أثر؟ نعم. كان له فعل السحر فقد حدثت ثلاثة أمور:

**أولاً** ـ تغلب حماسي على خوفي، وأصبحت عصبيتي في خدمتي فلعبت أفضل مما كنت أتصور.

**ثانياً** ـ أثّرت حماستي في بقية زملائي من اللاعبين فلعبوا أيضاً بحماس.

**ثالثاً** ـ زادتني حرارة اللعب حماساً أثناء اللعب وبعده.

شعرت بابتهاج عظيم في صباح اليوم التالي عندما قرأت في إحدى الصحف الكبرى:

«هذا اللاعب الجديد شعلة من الحماس، لقد ألهب فتياننا حماساً فلم يربحوا اللعب فحسب، بل بدوا أفضل من أي وقت مرّ بهم في هذا الموسم».

وبدأت الصحف تسمّيني حياة الفريق وأرسلت قصاصات الصحف إلى المدير الذي طردني، ويمكنك أن تتخيل تعبير وجهه وهو يقرأ أنباء الرجل الذي طردهُ منذ ثلاثة أسابيع بسبب كسله.

ولم تمضِ عشرة أيام حتى رفعني الحماس، من 25 دولاراً وهو الراتب

الذي بدأت به هنا شهرياً، إلى 185 دولاراً شهرياً. وزاد دخلي 700٪. ودعوني أكرر القول: لا شيء غير العزم والتصميم على العمل بحماس هو الذي زاد دخلي في عشرة أيام. ولقد حصلت على هذه الزيادة الهائلة في المرتب، لا لأني كنت أحسن رمي الكرة، أو إمساكها أو ضربها ولا لأني كنت قد ازددت قدرة كلاعب كرة، فما كنت قد ازددت معرفة بالبيسبول عن ذي قبل».

إن الحياة ساحة ملعب، لا يمكن لأحد أن يتغلب فيها على المشاكل ويحرز النصر من دون الحماسة.

وفي الحقيقة فإن كل ما تتخيله يمكن أن يتحقق بشرط واحد هو أن تتحمس له.. فذلك عكازتك لتسلق أحجار الطريق، وزادك للاستمرار بعد كل فشل..

لقد قال برتراند راسل: «حياة الفرد يجب أن تكون كالنهر: ضيقة في البداية، ومحصورة بين ضفتين، لكنها تسعى بحماسة متخطية الجلاميد والشلالات. ويأخذ النهر في الاتساع وتنحسر الضفاف، فتنساب المياه بهدوء حتى تصل أخيراً إلى البحر من غير توقف ملحوظ»[1].

إنه لأمر مفروغ منه أن الحماسة تصنع النجاح في أي مجال.

يقول «هنري فورد» صاحب مصانع فورد للسيارات:

«في استطاعة المرء أن يفعل أي شيء إذا كانت له الحماسة. فالحماسة هي الخميرة التي ترفع آمالنا حتى النجوم، وهي البريق في أعيننا، والخيلاء في سيرنا، والقوة في يدنا، والعزم في نفوسنا.

«والمتحمسون محاربون يتمتعون بالبأس الشديد، والحماسة هي في أساس كلّ نجاح، وللنجاح معها طعم مميّز».

إن مفتاح النجاح هو حياة نعيشها بحماسة. فحتى لو كنّا نمشي فقط، فليكن ذلك بحماس.

---

(1) صور من الذاكرة.

يقول أحد الناجحين: «قبل سنوات تسلمت بطاقة بريدية من صديق وفيها: «إنني أتزلج بحماسة». فتساءلت ماذا عنى بكلامه. ذلك لأني حين أتزلج فإنما أتزلج بخوف. ربما كان يعني أنه يتزلج بمهارة ومرح وسلام وثقة.

على الرغم من أن لا أمل لي في أن أمارس التزلج على هذا النحو، فإني أحلم بالعيش بحماسة. وأعتقد أن البشر الذين عاشوا حياتهم بنجاح على مرّ العصور كانوا فعلاً رجالاً متحمسين».

وقد تسأل هل الحماسة تكفي؟

وأقول لك: بدونها لن يكون هنالك النجاح، ومعها فإنك سوف تخترع كل الأدوات اللازمة للنجاح..

يقول وليم جيمس: «في أي حقل تقريباً تأخذك عاطفتك نحو الموضوع، فإذا كنت ترغب رغبة أكيدة للتوصل إلى نتيجة فإنك ستصل إليها بالتأكيد، وإذا كنت ترغب في أن تصبح غنياً فستصبح غنياً، وإذا كنت ترغب في التعلم فستتعلم، وإن رغبت في أن تكون صالحاً ستكون كذلك، فما عليك إلاّ أن تقرر، وبعد ذلك ستنشأ لديك رغبة في تحقيق تلك الأشياء».

*

والسؤال الآن هو: كيف نخلق الحماسة في نفوسنا؟

والجواب:

**أولاً ـ حاول أن تقوم بالعمل الذي تحبّه، لكي تكون حماستك نابعة من أعماقك..**

أرأيت الشاب الذي يريد الزواج كم هو متحمس لعمله هذا؟ وكيف يتغلب على عقبات الطريق؟ وكم يسهر الليالي حتى يوفر مصاريف الزواج؟

أنت أيضاً تزوّج قضيّتك، فسرعان ما ترى قوة داخلية تساعدك في تخطي المشاكل، وقدرة عالية على مقاومة الكسل..

**ثانياً ـ حينما تريد الإقدام على عمل تصوّر نتائجه الإيجابية ومنافعه، والفوائد التي سوف تحصل عليها إذا أنجزته.**

ترى لو كنت مسؤولاً عن تسويق بضاعة كيف كنت تخلق الرغبة في المشتري؟

لا شك في أنك كنت تقوم بسرد المنافع التي يجنيها من شراء البضاعة، ونقاط القوة فيها.. وكيف أنه يخسر إذا لم يقم بشرائها..

إفعل ذات الشيء مع نفسك.. فإذا كنت تريد أن تصبح خطيباً مثلاً، تصوّر نفسك واقفاً أمام الجماهير وهي تستمع إليك، وتخضع لسلطان بلاغتك، وتستجيب لمطالبك.. وكلّما واجهتك العقبات في هذا الطريق أعد على نفسك منافع الخطابة..

أتعرف لماذا يحرز أولاد الفقراء النجاح في كثير من المجالات التي يفشل فيها أولاد الأغنياء؟

إن أولاد الفقراء يتحمسون لأعمالهم بسبب أنهم يعانون العوز، ولذلك فإنهم يتصورون منافع تلك الأعمال، ويضعون نصب أعينهم نتائج أعمالهم بينما أولاد الأغنياء لا يشعرون بأي انجذاب نحو تلك النتائج بسبب غناهم عنها..

**ثالثاً ـ تصرَّف وكأنك متحمس فعلاً لعملك.**

فحتى لو لم تكن متحمساً لعملك فإن تصرفك بحماس كفيل بإيقاظ الحماسة الداخلية التي ستفعل فعلها في زملائك ورؤسائك، كما تفعل فعلها فيك أيضاً..

# استعن بالمثابرة

- المثابرة: زوجة كل ناجح..
  ومطلّقة كل الفاشلين.

- إرفع شعار: «هيهات منا الذلّة» وابنِ عليه حضارة.

- قلّما يأتي النجاح بغير المثابرة..
  وقلّما تنتهي المثابرة بغير النجاح.

- ثبّتْ حجراً في الارض، ثم ثبّت عليه آخر، وكرر ذلك فسرعان ما تجد جداراً.
  ابنِ إلى جنب الجدار جداراً مثله، وكرّر ذلك، ثم ابنِ عليها سقفاً ستجد غرفة.
  كرّر الغرفة، ستجد بيتاً.
  كرّر البيوت، ستجد مدينة.
  إن تكرار العمل والمثابرة عليه هما اللذان يحققان الإنجازات الكبرى في التاريخ.

في بدايات تحركه تعرّض الفاتح المغولي الشهير «تيمورلنك» لهزيمة مرة بينما كان يتوقع الانتصار المحتوم..

فوقعت الهزيمة عليه كجلمود من الصخر، كادت تحطم عزيمته، وتدعوه إلى الانكفاء، والانسحاب من الحياة..

وقد تسربت روح اليأس إلى قلوب جنده أيضاً. فجلس إلى جانب صخرة ملساء، بعيداً عن الجند يفكر في ما آل إليه أمره، وبينما هو على تلك الحالة، وإذا بنملة صغيرة لفتت انتباهه وهي تحمل طعامها وتحاول صعود تلك الصخرة..

ولكنها كانت كلما قطعت شوطاً انزلقت وهوت إلى الأرض. غير أنها عادت وجمعت طعامها، وعاودت الصعود مرة أخرى..

وظلت كذلك تحاول الصعود ثم تسقط، ثم تحاول الصعود ثم تسقط حتى عدَّ «تيمورلنك» لها أربعين محاولة، إلى أن نجحت في تسلق الصخرة في آخر الأمر.

فقام «تيمورلنك» ودعا قواده وجنوده إلى مشاهدة تلك النملة، وذكر لهم قصة مثابرتها وجلدها، وكان ذلك أبلغ درس تلقوه جميعاً. فقاموا - بعد ذلك - يقاتلون بعزيمة جديدة، وأمل جديد حتى انتصروا في معاركهم كلها.

*

من المهم دائماً أن تصل إلى أهدافك في النهاية..

أمّا أن يتم ذلك بسرعة، فليس ذلك ضرورياً.. فالبطء ليس عيباً، أمّا التوقف أثناء الطريق فسوف يؤدي إلى الفشل، وهو عيب.

إن الفشل الحقيقي هو في الكف عن المحاولة، والقبول بالفشل، أمّا الفشل المؤقت فهو أمر طبيعي يمرّ به كل الناجحين في حياتهم.

يقول كل ناجح التقيت به: «لقد جربت الكثير من الأساليب حتى نجحت» وهذا يعني أنه فشل في كثير منها..

أحياناً المفتاح الأخير هو الذي يفتح الباب المغلق، وليس المفتاح الأول.

وكثيراً ما يكون «الفشل المؤقت» هو صانع النجاح. أمّا كيف نعرف أن هذا فشل مؤقت، أم دائم، فمن خلال مثابرة الشخص، أو توقفه..

إن البعض يقولون إن النجاح يؤدي إلى النجاح.

وأنا أقول: هذا نادر. أمّا الشائع فهو أن الفشل يؤدي إلى النجاح، إذا أضيف إليه الاستمرار في المحاولة. أي إذا أضفنا إليه المثابرة.

إن الحياة ساحة صراع، والجميع ينشد فيها النجاح، ولا شك في أن الناس في هذا الصراع يختلفون: فالبعض يُكتب له النجاح سريعاً، والبعض الآخر يتعب كثيراً حتى يحصل عليه، وكثيرون يفشلون.

وغالبية الناجحين هم أولئك الذين إذا سقطوا على الأرض فلا يستسلمون، بل سرعان ما يقومون من مكانهم وينفضون عن ثيابهم الغبار، ويستمرون في المحاولة، ويتخذون من سقوطهم عبرة في طريقهم، ويشحذون من جديد هممهم، ويثابرون في عملهم حتى يحققوا أهدافهم.

أمّا غالبية الفاشلين، فهم الذين إذا سقطوا أصيبوا باليأس، وتزلزلوا، ولربما أداروا ظهورهم لأهدافهم ورجعوا من حيث جاؤوا.

نحن نعيش في مجتمع محدد الأهداف يريد أن نُحل مشاكله في الحال. نحن نريد وجبة سريعة نأكلها في ثلاث دقائق، ومصبغة تنظف ثيابنا في ربع ساعة، ونجاحاً فورياً. ولكن لكي ننجح نحن بحاجة إلى أن نحيا يوماً فيوماً

مدركين أن الحياة رحلة لا تنتهي من الاكتشافات والخبرات والنجاحات، والخيبات أيضاً.

ومن أراد النجاح فلا بد من أن يحمل معه واحدة من أهم وسائله وهو المثابرة..

يقول وليم جيمس: «ليُبعد كل شاب القلق بشأن نجاحه، فمهما يكن نوع تعليمه، فإنه إذا بقي مثابراً في كل ساعة من أيام عمله يمكنه أن يترك النتيجة الأخيرة تصنع نفسها، وهو يستطيع بالتأكيد أن يتوقع أن يستيقظ ذات صباح ليجد نفسه واحداً من روّاد عصره في أي مجال يختاره».

*

وهكذا فإن المثابرة تفتح أمام الإنسان كل الأبواب الموصدة حتى تلك التي يعتبرها البعض عوائق طبيعية..

ولنضرب من الواقع مثالاً لذلك:

كلنا يعرف أن حقل الطب، لا يمكن اقتحامه إلاّ من قِبل من يملك البصر.. فالأعمى لا يمكن أن يدرس الطب لأنه يحتاج إلى أمور مثل درس التشريح، والقيام بالدراسات المجهرية وما إلى ذلك.. وكلها بحاجة إلى البصر..

وهكذا فإن الأعمى لا يمكنه ـ مهما أوتي من الذكاء ـ أن يصبح طبيباً..

هذا بالإضافة إلى أن الجامعات لا تقبل عادةً مثل هذا الطالب في كلياتها الطبية..

غير أنّ هناك شاباً ضريراً استطاع بمثابرته وكفاحه أن يصبح طبيباً، وكشف عن الإمكانيات غير المحدودة التي يختزنها الإنسان في داخله، وتستطيع المثابرة أن تستخرجها منه.

وفيما يلي قصته:

«ديفيد هارتمان» كانت أمنيّته أن يدرس الطب وكان كل الذين يعرفونه..

يعتقدون جميعاً أنه يستحيل عليه ذلك. وحتى أسرته هو أدركت عشية ذلك اليوم من سبتمبر (أيلول) 1968 قبل توجه ديفيد للمرة الأولى إلى الكلية أن الوقت قد حان لوضع حد لمشاريعه المستحيلة. وإذ تريث أفراد أسرة هارتمان الأربعة وهم جلوس إلى مائدة العشاء في بيتهم القائم في هافرتاون في ولاية بنسلفانيا الأمريكية، بادر الابن ديفيد وهو أعمى إلى طرق موضوع قديم بحلّة جديدة قائلاً: «يا والدي كن صريحاً معي. هل تعتقد أن في استطاعتي أن أصبح ذات يوم طبيباً»؟

وتوقف أبوه، وهو موظف في أحد المصارف ورجل عملي للغاية، فترة قبل الإجابة. إن عدم تدليل ديف شيء والسماح له بالمضي في بناء الآمال التي ستفضي به إلى خيبة مؤلمة شيء آخر. أي كلية طب ستقبل طالباً كفيفاً؟ لقد حان الآوان لتقويم ديفيد وتصحيح تفكيره. ولكن الأب تساءل كيف يقدر على أن يرد بالرفض القاطع على صبي مثل ديف! كيف يمكنه أن يفرض حداً أعلى لأحلامه؟ ولهذا قال الأب أخيراً: «طبيباً يا ولدي؟ لن تعرف ما تستطيعه ما لم تجرّب أولاً. أليس كذلك»؟.

وارتسمت على كلا وجهيهما ابتسامة عريضة، ذلك لأن هذا كان هو الرد نفسه الذي ظل الأب يجيب به عن أسئلة ديفيد كلما سأله عن مثل ذلك منذ فقد الصبي، الذي وُلِد بعينين عدستاهما غير سليمتين، كامل بصره وهو في الثامنة من عمره.

«أبي هل أستطيع أن ألعب البيسبول؟» هذا ما سأله ديف وهو في العاشرة من عمره فأجابه والده: «فلنجرب أولاً وسنرى»، ثم عكفا على وضع أسلوب للعب ودحرج السيد هارتمان الكرة على الأرض في اتجاه ديف الذي تعلم استخدام المضرب والتقاط الكرة بالإنصات إلى حفيفها وهي تمر بين الأعشاب.

من هذا المنطلق استهلت الأسرة جهودها الهادفة إلى مساعدة ديفيد على الاستقلال قدر الإمكان.

وانضمت أمه إلى الآخرين في جعل ديفيد يقاسم الأسرة أشغال البيت.

وكانت على رغم شعورها بالتعب لدى عودتها من العمل كمحاسبة على صندوق الدفع تقرأ الكتب لطفلها تقريباً كل ليلة لتوسيع أفقه.

وهكذا شب ديفيد على اعتبار العمى ليس مأساة وإنما مضايقة فقط، كما شب على الشعور بأنه يستطيع أن يفعل ما يريد إذا هو صمم على ذلك. وفي الثالثة عشرة من عمره أعلن أنه سيصبح طبيباً. وبما أنه عجز عن رؤية الرؤوس التي اهتزت باكتئاب لدى سماع الإعلان الطفولي، فقد أخذ يهيئ نفسه لهذه المهنة، وأصرّ على ترك مدرسة أوفربروك للمكفوفين وسجل اسمه في مدرسة ثانوية. وحصل على علامات جيدة وحاز مكاناً في فريق المنتخب المدرسي للمصارعة، وانتخب في سنته الرابعة والأخيرة نائباً لرئيس مجلس الطلبة.

ولكن على رغم منجزاته المثيرة فإنها جميعها ظلت باستمرار في نطاق الممكن. أما طموح ديفيد في نيل الدكتوراه في الطب، وفي أن يصبح طبيباً فهذا أمر لم يكن يدخل في ذلك النطاق في رأي الأسرة. ولذلك أحس أعضاء أسرته أنهم ربما أخطأوا في عدم مخالفته في دراسة الطب، وأنهم لم يكونوا صريحين معه بما فيه الكفاية وخشوا من أنه سيحصد الخيبة والحزن.

حاول الأساتذة المستشارون في الدائرة التي انضم إليها ديفيد مناقشته بالحجة والمنطق، فاقترح عليه أحد الأساتذة قائلاً: «لِمَ لا تقبل بما هو أقرب إلى قدراتك كالتاريخ أو علم النفس»؟

وإذ أحس الرجل بأن هذا المدرس الرئيسي في الدائرة على وشك رفض انضمامه إلى صفه جنّد كل قدراته الإقناعية قائلاً: «مهلاً يا سيدي. أنا لا أختلف في شيء عن سائر الطلبة! صحيح أنني عاجز عن الرؤية ولكن لكل إنسان عجز ما. بل أنا أعتقد أن أشد المعاقين عجزاً هم أولئك الذين لا يطلبون التحدي ولا يُقبلون على عمل خاص، وأنا أريد أن أكون طبيباً لاعتقادي بأنني سأكون طبيباً ناجحاً في مساعدة الأشخاص الذين يعانون مشكلات شبيهة بمشكلتي على تأهيل أنفسهم. لهذا السبب أريد الالتحاق

بكلية الطب». فاقتنع الأستاذ بمنطقه.

وفي ربيع 1972 أوشك ديفيد على إنهاء أربع سنوات في غيتيسبورغ حائزاً معدل علامات كاد يبلغ حد الكمال، إذ هو حصل على 3,8 (ثلاث نقاط وثمانية أعشار) من أصل أربع نقاط. إذاً فإن كل شيء يسير على أفضل ما يُرام حتى الآن. وكان ديفيد قد تقدم بطلب الانتساب إلى عشر كليات طبية استعداداً للتجربة الكبرى.

وفي مطلع أبريل (نيسان) تسلم رفضاً من ثماني كليات، ثم وصل الرفض التاسع في 27 أبريل من كلية كان قد عقد عليها أكبر آماله، فانسحق قلبه وانهار.

ولكن في إحدى الكليات التي لم يتلق جواباً منها بعد، وهي كلية الطب في جامعة تمبل في فيلادلفيا، كان الدكتور م. يرنس بريغهام مساعد العميد المسؤول عن قبول الطلبة وشؤونهم يرافع بأقصى ما أوتي من سلطة وقوة أمام سائر أعضاء مجلس قبول الطلبة قائلاً: «لو كنا أعضاء في لجنة الألعاب الأولمبية وجاءنا رجل بساق واحدة وهو يقطع مسافة المئة ياردة (91,44 متراً) في تسع ثوان لسمحنا له في اعتقادي بالعدو مع الآخرين. وعلى هذا المنوال، لقد فعل ديفيد هارتمان أشياء مستحيلة وأعتقد أننا يجب أن نرى إلى أي مدى يمكنه أن يصل».

ووافقه سائر أعضاء المجلس.

وبعد وقت قصير تلقى ديف رسالة من جامعة تمبل تخبره بقبوله فيها، فشعر بأنه أصبح يسير على الدرب الذي أراده من ذي قبل، وأن حلمه بدأ يتحقق بفعل مثابرته.

وبعد التسجيل، ومقدمات الدخول، اقتحم الرجل المحركة، وأخذ يدرس بجد لا مثيل له..

وحتى دروس التشريح التمهيدية انطوت على مشكلات خاصة بالنسبة إليه. فهو وإن استطاع أن يغوص بيديه المحميتين بقفازين من المطاط داخل الجثث لتلمس مواضع الأعضاء الكبيرة والتعرف على هيئتها. إلاّ أن التعرف

على الأعضاء الأصغر حجماً والأكثر تستراً مثل الضفائر العصبية استوجب استخدام يديه العاريتين. وهذا ما أقحمه في سباق لتعلم الأشياء الضرورية قبل أن تفقد أصابعه حاستها بسبب ملامسة محلول فورملديهيد الذي يستخدم لوقاية نماذج المختبر من الفساد.

أما صعوبة علم الأنسجة، وهو الدراسة المجهرية لتكوين الأنسجة، فلا تُقارن بشيء. ولذلك تعين عليه أن يعتمد في هذه الدراسات على أساتذته وزملائه في وصف ما يرونه بالمجهر، وعلى تلمس رسوم حفرت بأسلوب شبيه بطريقة بريل أعدها له أستاذه.

وراح ديفيد في هذه الأثناء ينظم شؤون المكتبة الضخمة التي يحتاج إليها في بيته لمراجعة عشرات المواضيع المرعبة الأخرى. وكان على غرار 5000 طالب كفيف آخر في الكليات الأمريكية وكذلك نصف الطلبة المكفوفين في المدارس الثانوية، يعتمد رئيسياً على جمعية التسجيل للمكفوفين لتزويده مجاناً بأشرطة سجلت عليها الكتب المقررة. وتولى المتطوعون في الجمعية تسجيل قرابة ثلاثين مجلداً طبياً لديفيد.

وما كاد يباشر سنته الطبية الثانية حتى وجد نفسه غارقاً في حال ميؤوس منها. فقد عمد، من أجل متابعة ست محاضرات في اليوم الواحد، إلى تسجيل المحاضرات كلها على آلة واحدة ثم نقل الأشرطة إلى بيته لتسجيل ملخصات لها على آلة ثانية. لكن هذا الأسلوب كان يتطلب قرابة ساعتين لتسجيل ملخص محاضرة من ساعة واحدة، أي أنه كان في حاجة إلى اثنتي عشرة ساعة يومياً لإتمام واجباته الدراسية المنزلية.

ولم يمضِ وقت طويل حتى توجه إلى مكتب العميد بريغهام، وتوصل معه إلى حلّ للمشكلة. فمنذ ذلك الوقت سيكتفي ديفيد بتدوين الملاحظات، لكن ملاحظاته ستدون همساً في آلة التسجيل.

وحين دخل سنته الطبية الثالثة والحاسمة بدأ العمل في مستشفى جامعة تمبل وباشر التعامل مع المرضى الحقيقيين والحياة الواقعية. وكان لا يزال

هناك بعض المرتابين الذين احتفظوا بشكوك عميقة تجاه احتمال إتمام ديفيد دراساته الطبية، لأنه مثلاً لا يستطيع «قراءة» الصور المأخوذة بأشعة أكس، ولا يقدر على فحص الأذن أو العين أو الفم من دون مساعدة أحد زملائه، وتتعذر عليه رؤية الطفح الجلدي بل كان يعتمد على أوصاف الممرضة أو المرضى أنفسهم.

لكن كان يتمتع بقدرات عوّضت تلك النواقص. فهو بحاسة سمعه الحادة كان حاذقاً إلى أبعد الحدود في استخدام النضّاتة. وكان بحاسة اللمس التي تطورت لديه إلى درجة عالية جداً يستطيع الإحساس بوجود تباينات شاذة في الصدر والبطن. لكن الأهم من هذا وذاك هو أنه كان مستمعاً ممتازاً.

وللدكتور جون هـ. مارتن الأستاذ المسؤول عن تدريس التشخيص البدني ملاحظة في هذا المضمار يقول فيها: «إذا أعطي المرضى فرصة للتحدث عن أنفسهم فإنهم في أحيان كثيرة حكام ممتازون في معرفة عللهم. لذلك فإن ديفيد هارتمان الذي يعوّض عجز بصره بالاستماع إلى المزيد من كل مريض، إنما يثبت على نحو مثير قيمة هذه الحقيقة القديمة».

في 27 مايو (أيار) 1976 تسلم ديفيد شهادة الدكتوراه في الطب. فأثبت في نظر نفسه أنه لا يختلف عن أي شخص آخر.

على أن هناك من تحدى هذا الرأي. فقد بدأ عدد كبير من الأساتذة في جامعة تمبل يميلون إلى الاتفاق مع الدكتور مارتن في أن «هارتمان ليس شخصاً عادياً وإنما هو سوبرمان».

وبعد مرور بضعة أسابيع على تخرجه احتفلت جمعية التسجيل للمكفوفين ذات مساء بمناسبتين مهمتين: مرور 25 سنة على تأسيس الجمعية، ووقوع حدث عظيم في تاريخها إذ اقتحم أشد رعاياها طموحاً ميدان الطب. وأشاد رئيس الجمعية جون و. كاسل بديفيد وهو يقدّم إليه جائزة مؤسسة الجمعية لأنه «أظهر انتصار الروح البشرية». وختم إشادته بقوله: «إننا نشعر بهذا المثل الذي ضربه لنا ديفيد هارتمان بأن إيماننا

بالإمكانات غير المحدودة لجميع الناس قد تجدد وبأن الحماسة تصنع المعجزات».

*

والحق أن المثابرة هي من أهم عوامل تبديل «الرغبة» في النجاح إلى ما يساويها في الواقع الخارجي. وأساس المثابرة هو قوة الإرادة.

إذ عندما تُمزج «الرغبة» مع «الإرادة» جيداً فإنهما يكوّنان ثنائياً لا يُقاوَم. ويُعرَف الرجال الذين ينجحون أنهم باردون وواقعيون بشكل عام، وغالباً ما يساء فهمهم، لكن ما يملكه أولئك الرجال هو قوة الإرادة التي يمزجونها بالمثابرة ويسندوا رغبتهم بها للتأكد من الحصول على أهدافهم.

فبينما نرى أن أكثرية الناس يرمون أهدافهم جانباً ويستسلمون للفشل عند أول إشارة إلى وجود معارضة أو سوء حظ، فإن الناجحين وحدهم يواصلون الطريق على الرغم من المشاكل والعقبات حتى الوصول إلى أهدافهم.

قد لا يوجد مدلول بطولي لكلمة «مثابرة» لكنها مهمة لشخصية الإنسان بقدر أهمية النار في صنع الفولاذ مثلاً. ويشمل بناء النجاح بشكل عام تطبيق كل العناصر المطلوبة له بما فيها المثابرة، لأنه بعد فهم مبادئ النجاح لا بدّ من تطبيقها من قبل كل أولئك الذين يرغبون في تحقيقه عن طريق المثابرة.

وفقدان المثابرة أحد أهم أسباب الفشل، وقد أثبتت التجارب مع آلاف الناس أن عدم المثابرة ضعف شائع بين أكثرية الرجال. ويمكن التغلب على نقطة الضعف هذه بالجهد الذاتي، وتعتمد سهولة ذلك الجهد أو صعوبته كلياً على قوة الرغبة الموجودة عند الشخص أو ضعفها، لأن نقطة بداية كل إنجاز هي الرغبة. فالرغبات الضعيفة تجلب نتائج ضعيفة تماماً مثل النار الصغيرة التي تولّد حرارة ضعيفة. وإذا وجدت نفسك تُعاني ضعف المثابرة، فيمكن معالجة هذا الضعف بإشعال نار أقوى تحت رغباتك لتأجيجها.

وعملية المثابرة شبيهة بما يحصل لك بعد رؤيتك لكابوس مفزع خلال نومك، وذلك يبيّن أهميتها، فعندما تقبع في سريرك نصف نائم مع شعور

بأنك ستختنق وأنك غير قادر على تحريك عضلاتك تدرك أنه يجب عليك أن تقوم بإعادة السيطرة على نفسك وعلى عضلاتك.

وذلك يتحقق فقط من خلال قوة الإرادة حتى تصل أخيراً إلى تحريك كل إصبع في يدك ثم تنتقل عبر أصابعك إلى عضلات ذراعيك، إلى أن يصبح بإمكانك رفعهما فتصل في النهاية إلى إعادة سيطرتك الكاملة على جهاز عضلاتك والتخلص من تأثير الكابوس. لاحظ أن ذلك جاء خطوة خطوة وبالمثابرة.

وكما في التخلص من الكابوس تتحرك ببطء في أول الأمر ثم تزيد سرعتك حتى تسيطر كلياً على إرادتك. كذلك في المثابرة يمكنك أن تواصل العمل بغض النظر عن سرعتك وبطئك الذي تبدأ به، لأن النجاح يأتي بالمثابرة لا بالسرعة.

وقد يتساءل البعض هنا: كيف نمتلك عادة المثابرة؟

والجواب: إن المثابرة هي حالة روحية، ومن هنا فإنه يمكن زرعها في النفس مثل كل الحالات المماثلة. وتستند المثابرة إلى أسباب واضحة من بينها الأمور التالية:

**1 ـ تعيين الهدف ووضوحه**

فمعرفة الشخص لما يريده هي أهم خطوة نحو تطوير روح المثابرة وهي الدافع الأول لدفع الشخص إلى تخطي الصعوبات.

**2 ـ الرغبة**

وهي تُسهِّل امتلاك المثابرة والمواظبة عليها من خلال السعي إلى تحقيق هدف تلك الرغبة.

**3 ـ الاعتماد على الذات**

فإيمان الشخص بقدرته على تنفيذ خطة ما، يشجعه على متابعة تلك الخطة والمثابرة عليها، ويمكن تطوير القدرة في الاعتماد على الذات من خلال الإيحاء الذاتي.

4 ـ وضع خطة واضحة

فالخطط المنظّمة تشجع على المثابرة حتى وإن كانت تلك الخطط ضعيفة وغير عملية.

5 ـ المعرفة الدقيقة

إن المعرفة النابعة من الخبرة والمراقبة والتي ترتبط بسلامة الخطة وحسن سيرها تُشجّع على المثابرة في تنفيذها. وعلى النقيض من ذلك تنزع المعرفة التي لا تنبع من الخبرة إلى تدمير روح المثابرة وسيرها.

6 ـ التعاون

ينزع التعاون المنسجم مع الآخرين إلى تطوير روح المثابرة.

7 ـ قوة الإرادة

الإرادة القوية هي روح المثابرة، فأقوياء الإرادة هم مثابرون بالطبع.

8 ـ التعود

تأتي المثابرة نتيجة مباشرة للتعود عليها، حيث يصبح العقل جزءاً من الخبرة اليومية التي يتغذى بها، فمثلاً يمكن التخلص من الخوف بالتكرار المستمر في ممارسة الشجاعة، وكل شخص قاتل في أي حرب يعرف هذه الحقيقة.

ثم إن هناك خطوات بسيطة تقود إلى امتلاك روح المثابرة وهي لا تحتاج إلى كثير من الذكاء والمعرفة لكنها تحتاج إلى قليل من بذل الجهد، وهي كالتالي:

**أولاً** ـ وجود هدف محدد يقوم على رغبة قوية لتحقيقه.

**ثانياً** ـ وجود خطة محددة.

**ثالثاً** ـ توافر إرادة لا تتأثر بالمؤثرات المحيطة، بما فيها الاقتراحات السلبية من قبل الأصدقاء والأقرباء والمعارف.

**رابعاً** ـ تحالف ودي مع شخص أو أكثر يشجعك على المتابعة في تنفيذ خططك وأهدافك.

هذه الخطوات الأربع ضرورية للنجاح في كل ميادين الحياة لأنها تمكّن الشخص من توجيه أعماله، كما أنها تقود إلى حرية التفكير واستقلاليته. وتقود أيضاً إلى التغلب على الخوف وخيبة الأمل.

ولو أن امرءاً قام بدراسة مسار الأنبياء والرجال الذين حققوا المعجزات يصل إلى الاستنتاج الحتمي بأن المثابرة وتركيز الجهد ووضوح الهدف هي المصادر الرئيسية لإنجازات أولئك الرجال.

وبإمكاننا أن نضرب مثلاً على ذلك، التجربة الفذّة للنبي محمد (ص) وتحليل حياته ومقارنته مع الرجال الذين حققوا الإنجازات الكبرى في الحياة وملاحظة كيف أنهم كانوا يملكون فضيلة واحدة مماثلة للنبيّ وهي المثابرة.

وإذا كنت مهتماً حقاً بدراسة القوة الغريبة التي تعطي الطاقة على المثابرة فأقرأ سيرة هذا الرسول العظيم..

*

لقد سُئِل أحد الناجحين عن معنى المثابرة، فقال: إنّها ثلاثة أشياء:

**الأول** ـ الاستمرار في العمل.

**الثاني** ـ بذل المحاولات المتكررة.

**الثالث** ـ الإعادة مع بعض التغيير اللازم.

إن الفلاح لن ينجح في فلاحة الأرض، إلاّ إذا استمر في عمله لفترة طويلة، وإذا واجهته عقبات ومشاكل فهو لا يكف عن المحاولة، وفي عمله الكثير من التكرار..

وكما يفعل الفلاح، تفعل الشمس، التي تشرق على مدار 365 يوماً في العام منذ خمسة مليارات عام، وكذلك تفعل الأرض التي تدور حول نفسها كل يوم، وحول الشمس كل عام، وتستمر في ذلك منذ ملايين السنوات، ولربما تستمر كذلك ملايين السنوات إلى أن يشاء الله تعالى غير ذلك..

ترى لو كانت الأرض تتوقف عن عملها، عاماً أو بعض عام، فما الذي كان يحدث للحياة والأحياء؟

إن كل نجاح يتوقف على المثابرة.. ولقد سألني أحد الشباب أن أذكر له ثلاثة أسباب للنجاح فقلت له عدّها على أصابعك:

الأول ـ المثابرة.

الثاني ـ المثابرة.

الثالث ـ المثابرة..

فالرجال الناجحون لم يكونوا عباقرة، بل كانوا أناساً عاديين وكلهم كانوا من أهل الجد والمثابرة..

هذا «ابن رشد» يقضي حياته كلها في الكتابة والتحرير، ولا ينقطع عن ذلك إلاّ في ليلتين: الأولى ـ في ليلة عرسه. والثانية ـ في ليلة وفاة والده..

وهذا العلامة النجفي، مؤلف كتاب «الجواهر» وهو من أهم مصادر الفقه، لا يتوقف عن الكتابة المستمرة منذ أن بدأ به، إلى أن أنهاه. وحتى في ليلة وفاة ولده لم يوقف عمله، بل استمر إلى جانب جنازته يكتب فيه..

وهذا الرحالة المعروف ابن بطوطة بدأ رحلته من مسقط رأسه طنجة وهو في الثامنة والعشرين من عمره عام 1326م واستقر في فاس عام 1253 بعد أن قضى 27 عاماً في التجوال، قاطعاً بذلك مسافة مائة وخمس وسبعين ألف ميل. وذلك في عصر البغال والحمير.

إن الأعمال الناجحة الكبيرة كلها كانت من نتاج المثابرة. فمعجم «ويبستر» يسلخ من عمر صاحبه ستاً وثلاثين عاماً يجمع الكلمات، ويعرّفها، ويبحث في أصولها ومشتقاتها.

و «الآلة البخارية» تسلخ من «واط» ثلاثين عاماً كاملة.

وكتاب «سقوط الدولة الرومانية» يسلخ من «جيبون» عشرين عاماً من البحث والتدقيق..

إن كل النتائج التي يمكن الوثوق بها لا تخرج من المختبرات ومراكز التحقيق إلاّ بعد فترات طويلة من المحاولات المتكررة، والمثابرة العظيمة، التي قد تستمر عقداً من الزمن، وربما عقدين أيضاً.

فالأعمال الناجحة، ليست هي التي يبدأها صاحبها ثم يقف، بل هي التي يثابر عليها. ولذلك فإن من الصفات المشتركة لدى كل العظماء هي المثابرة، والجد الذي لا ينقطع.

يقول أحد الكُتّاب: «إن المثابرة مظهر فعلي من مظاهر الثقة بالمستقبل، وهي من أهم أركان النجاح، وهي شرط من شروط الوصول إلى الهدف.. ومن دونها لن يكتب النجاح لأي عمل. فكم من عمل يولده الفكر، ثم يقتله في المهد المدول عنه؟ وكم من عمل يظهر لأول وهلة أنه صعب التحقيق، وبمواظبة العمل عليه وتذليل العقبات يصل صاحبه إلى مقصوده؟

إن التقدم العلمي والاختراعات والاكتشافات ليست نتاج المصانع الضخمة، بل هي نتاج المثابرة المستمرة في مراكز التحقيق، ومختبرات التجربة..

يقول أحد الحكماء: إن المثابرة على الشيء هي بنت الإرادة وأم النجاح..

وإذا كان أحد يشك في أهمية المثابرة في النجاح فلينظر في حياة الناجحين فهل يرى فيهم ملولاً من العمل؟ أم هل يرى في الخاملين، المترددين من ينجح في تحقيق أهدافه؟

يقول «نابليون»: «لا تبلغ الغايات إلاّ بالعزم والمثابرة».

ويقول أحد الحكماء: «إن النجاح كلمتان: الإيمان والمثابرة».

من هنا فإن العمل الذي تثابر عليه مهما كان صغيراً فسوف يكبر، أمّا العمل الذي تتركه فمهما كان كبيراً فسوف يصغر.

يقول الإمام علي (ع): «قليل تدوم عليه خير من كثير مملول منه»[1]..

ويقول: «شرٌ لا يدوم، خير من خير لا يدوم»[2].

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 4/ 499.

(2) المصدر نفسه، 4/ 168.

فالشر الذي لا يدوم ينتهي، وبانتهائه يكون الخير.

أمّا الخير الذي لا يدوم، فهو يترك حسرة دائمة. والأول أفضل من الثاني.

لقد رأيت نموذجين من الرجال في حياتي: أحدهما كان ذكياً، وكثير الخبرة وكان يعمل منذ فترة طويلة في المجال التجاري، ولكنه كان فاشلاً، حيث لم يكن قد ادّخر شيئاً من المال، وكثيراً ما كان يُعاني العوز بالرغم من أن خبرته كانت تعادل عشرات الألوف..

والسبب في فشله أنه كان قد أصبح ملولاً، فما من مكان يذهب إليه إلاّ ويملُّه بعد فترة، ويهاجر منه وما من عملٍ يلزمه إلاّ وتراه بعد فترة يبدله، أو يتركه..

لقد كان مثالاً لعدم المثابرة.

أمّا الآخر فكان زميلاً لهذا الرجل، وكان قد أصبح من أكبر الأغنياء، حيث كان عمله يدرّ عليه سنوياً أكثر من مليون دولار، بالإضافة إلى ما كان يربحه لمصروفاته الشهرية..

وكان السبب في نجاحه مثابرته على العمل، فهو لم يكن يقضي عمره في النزهات، وإذا كان عمله يتطلب منه أي شيء فلم يكن يمتنع عنه.

لقد كان مثالاً للمثابرة، وللنجاح أيضاً.

حقاً أنّ المثابرة هي الاستمرار في العمل حتى إنهائه، فهي في التأليف الاستمرار إلى وضع آخر نقطة في تاء «تمّت». وهي في البناء آخر حجر يوضع فيه، وهي في الدراسة استلام شهادة التخرج، وهي في الإيمان الالتزام بمتطلباته إلى آخر لحظة من الحياة، وهي في العمل السياسي الاستمرار فيه حتى إحراز النصر.

لقد روي أن عيسى بن مريم (ع) قال للحواريّين: «بحقّ أقولُ لكُم، إنَّ النَّاسَ يقولون: إنّ البناءَ بِأساسِهِ، وَأنا لا أقولُ لكم كذلك.

قالوا: فماذا تقولُ يا روحَ اللّه؟

قال: بحقٌ أقولُ لكم، إنَّ آخِرَ حَجَرٍ يَضَعُهُ العامِلُ هُو الأساسُ»[1].

وهو يعني أنّ تكملة العمل هو الميزان في النجاح. وهذا ما عناه الإمام علي (ع) بقوله: «تمام العمل استكماله»[2]، وهو ما عناه الحديث الشريف: «ملاك العمل خواتيمه»[3].

أمّا كيف يكون الأمر كذلك؟ فلأن «أحب الأعمال إلى الله ـ عزّ وجلّ ـ (هي) ما داوم العبد عليه، وإن قلّ»[4].

إن المثابرة هي الاستقامة، التي جعلها اللّه تعالى شرطاً لنزول البركات فقال: **﴿إن الذين قالوا ربنا اللّه ثم استقاموا تتنزل عليهم الملائكة أن لا تخافوا ولا تحزنوا، وابشروا بالجنة التي كنتم توعدون﴾**[5].

وقال: **﴿إن الّذين قالوا ربّنا اللّه ثم استقاموا فلا خوف عليهم ولا هم يحزنون﴾**[6].

وقال: **﴿وإن لو استقاموا على الطريقة لأسقيناهم ماء غدقاً﴾**[7].

إن الأعمال المتقطعة لن تعطي ثماراً، كما هو الحال في المشاريع الناقصة والنشاطات المبتورة. فمن يستطيع أن يسكن في بيت لم يستكمل سقفه؟ ومن يستسيغ طعاماً لم يكتمل طبخه؟ ومن يستمري فاكهة لم يكتمل نضجها؟

يقول الإمام علي (ع): «ليس في البَرقِ الخاطِفِ مُستَمتَعٌ لِمَن يَخوضُ في الظُّلمَة»[8].

---

(1) معاني الأخبار، ج2، ص 331.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 153.
(3) الاختصاص، 339.
(4) الوسائل، ج1، ص 70.
(5) سورة فصلت: 30.
(6) سورة الأحقاف: 13.
(7) سورة الجن: 16.
(8) الكافي، ج8، ص 23.

ويقصد بذلك أن الأعمال المتقطعة لن تؤدي إلى نتيجة.

إنك لو جلست إلى أيّ ناجح في الحياة، فإنه حتماً سوف يسرد لك قصة مثابرته، في الدرجة الأولى.. وسينقل لك كم سهر من الليالي، وكم تلقى من الصعاب وثابر، وكم صبر على عمله.

هذا بطل العالم السابق للملاكمة في الوزن الثقيل: «محمد علي كلاي» يدخل في مباراة مع «فريزر» ويخسر فيها..

يقول في ذلك: حينما سمعت نتيجة المباراة شُدهت، نظرت بعينين ناريتين، أردت أن أحتج، لكن ما فائدة الاحتجاج لقد فعلوا ما أرادوه فتربع جو فريزر على العرش، ولما دخل البطل الجديد الغرفة بعد دقائق قال:

«كنت هائلاً يا صديقي، كنت هائلاً! ولكني قهرت الهائل والهول!».

أجبته: «كلا، لم تقهر الهائل ولا الهول، هم هدروا الحق» وابتسم غير عابئ بكلامي ومضى لا يلوي!

«وبدأت التمرين، آليت أن أجعل من فريزر عبرة لمن يعتبر، أخذت أستعد لمعركة الثأر وكان الاستعداد مضنياً، ومع ذلك مضيت فيه بصبر وتصميم لا مثيل لهما، وكان المتمرن معي يموت عشرين ميتة في اليوم، غير أني كنت عاقداً العزم كما قلت فلم أحاول أن أقضي يوماً واحداً من دون تمرين.

انتظرت بصبر، ومن عنده القدرة على الصبر يظفر بما يريد، وأنا بالصبر انتصرت، بالصبر ظفرت. والصبر كما أعتبره، السلاح الذي يفتك باليأس، ولهذا لم أيأس قط متى تراكمت الخطوب، وتحملت التعب الهائل بنفس راضية واقتطفت الثمرة الشهية أمام الآلاف المحتشدة في الداخل، في الثاني من أيلول عام 1975 وأمام الآلاف المحتشدة في الخارج. في تلك الليلة الخالدة جنيت ما زرعت أمام الملايين الذين تجمعوا أمام أجهزة التلفاز، نصر الله المظلوم وخذل الظالمين».

*

يقول أحد المختصين في أمور الناجحين: «إن ما تولده المخيلة والعقل النيّر يذهب هباء، إذا لم يتعهده المرء بالمثابرة».

فما قيمة خطة يهملها صاحبها بعد فترة؟

وما فائدة مشروع يتركه مديره قبل أن يكتمل؟

إن التاريخ يعرف الكثير من الرجال والنساء الذين ضربوا الرقم القياسي في عدد المشروعات التي أسّسوها وشرعوا في تحقيقها، ولكن مشروعاتهم لم تعش، فقد تخلّوا عنها وهي في أوّل الطريق، لأن النتائج التي أملوا الحصول عليها جاءت مخيبة لآمالهم. وهناك رجال ونساء انطلقوا من لا شيء تقريباً واعترضت سيرهم عقبات ذات بال، فما تركوا لليأس سبيلاً إلى نفوسهم، بل صبروا وصابروا وظفروا في النهاية بما يشتهون.

من هؤلاء «فرديناد دو ليبس» الفرنسي الذي قامت في وجهه صعاب كثيرة عندما وضع مشروع ترعة السويس، ولكنه لم يتراجع بل كان إيمانه بمشروعه حافزاً له على المثابرة. ومن هؤلاء محمد علي جناح، مؤسس (الباكستان)، الذي لم تزده المصاعب إلاّ ثباتاً وعناداً، حتى رأى بأم عينيه تحقيق حلمه.

بينما تتساقط كل يوم عشرات المشروعات على جانبي الطريق لأن أصحابها يعوزهم الجلد والصبر والشجاعة والإيمان.

قيل لِـ «مارتن لوثر» عندما انطوى على نفسه بعد انفصاله عن عمله: «كيف تريد إصلاح موقفك وأنت تعيش في معتزلك؟».

فقال: «خلوت بنفسي لأحاسبها وأطهرها من الأدران، ومتى تمّ لي ذلك أشرع في العمل، ولي من معنوياتي القوية خير زاد».

وقد حورب «لوثر» ولقي صنوف الاضطهاد والمضايقة، فتغلب على ذلك كلّه بفضل معنوياته السليمة، ولما شعر بالوفاة، قال للمحيطين به: «أموت مرتاح البال والضمير لأن الأرض التي تعهدت بالعناية تبشر بموسم جيد وخير عميم، واعلموا أني مدين بهذا النجاح لإيماني وثباتي».

ثم إن قيمة المثابرة، لا تنبع فقط من أنها ضرورية لإنجاح المشروع، بل لأنّ هنالك ظروفاً قد لا تكون مؤاتية في زمان معين. فإذا ترك صاحب المشروع العمل فإنه يكون قد ضيّع على نفسه فرصته التاريخية التي لو كان يُثابر على مشروعه لأتته في زمان آخر..

إن لكل شيء ربيعاً، ولا يدري متى يأتي ربيع هذا المشروع أو ذاك، فمن يصبر على مشاريعه فإنه يمرّ بربيعه، أمّا من لا يثابر فسوف يخسر مرتين: مرةً حينما صرف عمره في الوقت غير المناسب، ومرةً حينما يترك عمله قبل أن يأتي الوقت المناسب.

يقول أحد الكُتّاب الأمريكيين:

«لي صديق هو اليوم من كبار الناشرين في نيويورك، ولكنه بدأ حياته العمليّة بمشروع هزيل.

ففي العام 1938 أصدر صديقي مجلة أدبيّة نصف شهرية؛ وكنت أتردّد عليه في مكتبه من حين إلى آخر، فما سمعته شاكياً قطّ، وكنت إذا سألته عن سير العمل أجاب: «ليست هذه المجلة سوى نواة مشروع كبير سيتحقّق بإذن اللّه». ولكنني عرفت من منظم الحسابات أن صديقي يخسر في كل شهر ألف دولار، وأن الإقبال على مطالعة المجلة ضعيف.

ولاحظت وأنا في زيارته ذات يوم أنّه لا يتلف شيئاً من الأوراق والغلافات والدبابيس التي تشبك بها الأوراق، فإذا تلقى مقالاً ووجده غير صالح للنشر قطع الغلاف بشكل مربع وكذلك الأوراق، واحتفظ بها جميعاً؛ وسألته عمّا يحدوه إلى ذلك، فأجاب: «يمكنني تسويد الصفحات البيضاء بمقالاتي، فأوفر الورق الذي أقتطعه لهذه الغاية من المواعين المخصّصة للطباعة».

هززت رأسي، وانصرفت مشفقاً بصديقي أن يكون قد خولط في عقله. ونشبت الحرب وانقطعت عن زيارته طوال خمس سنوات؛ وذات صباح رنّ جرس الهاتف في غرفتي، وإذا المتكلّم صديقي صاحب المجلة الأدبيّة. وقد دعاني إلى زيارته لشؤون تهمني بصفة كوني صاحب مكتب للإعلانات.

وانطلقت لزيارته، فاسترعى انتباهي وأنا أهم بارتقاء السلّم وجود سيارة كبيرة عند المدخل وقد كتب على زجاجها الخلفي: «دار توماس للنشر»، وتوماس هو اسم صديقي.

دخلت عليه فإذا مكتبه على ما عهدته من بساطة وتنظيم. وكان توماس يملي على سكرتيره مقالاً أدبياً، فلمّا رآني مقبلاً نهض واقفاً وأخذني بين ذراعيه، وقبل أن أشرع في استجوابه بدأ الحديث عن نفسه، فعرفت منه أنّه يملك في شارع «واشنطن» داراً للنشر ومطابع أوتوماتيكيّة، وأن مجلته الأدبيّة تصدر مرّتين في الأسبوع، وهي تدرّ عليه ربحاً سنوياً لا يقل عن خمسة عشر ألف دولار. وذكر توماس أن مشروعه الأدبي عاش ونما وترعرع بفضل المثابرة والتنظيم الدقيق، فلمّا نشطت سوق التأليف في الحرب آثر المؤلفون أن يعهدوا إليه بنشر مصنّفاتهم وكتبهم، فاتفق مع صاحب مطبعة حديثة، ولما تجمع بين يديه رأسمال كافٍ اشترى مطابع أوتوماتيكيّة.

وذكّرت توماس بحرصه على الاحتفاظ بالغلافات والأوراق والدبابيس، فقال بلهجة جدية: «لو لم أنهج هذا النهج لاستحال عليّ الاستمرار في إصدار مجلتي في تلك الظروف الصعبة».

إن الرجل حينما صبر على مشروعه، إنما كان يصبر ليأتي ربيعه الذي جاء في أيام الحرب، ولو أنّه ترك المشروع قبل ذلك لكان بمثابة الانتحار له..

ثم إن الصبر في أحد معانيه، هو المثابرة على العمل إلى أن تتحقق النتائج المرجوة..

يقول الإمام علي (ع): «الصبر ملاك»[1].

وكم يكون ناجحاً من يرافقه الملاك في أعماله ومشاريعه؟

وهكذا فإنه «بالصبر تدرك الرغائب»[2]، ولذلك فإن «الصبر في الأمر

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 24.

(2) المصدر نفسه.

بمنزلة الرأس من الجسد، فإذا فارق الرأس الجسد فسد الجسد، وإذا فارق الصبر الأمور فسدت الأمور»[1].

ولقد جاء في الحديث الشريف: «علاقة الصابر في ثلاث:

**أولها** ـ أن لا يكسل.

**والثانية** ـ أن لا يضجر.

**والثالثة** ـ أن لا يشكو من ربه ـ عزّ وجلّ ـ، لأنه إذا كسل فقد ضيع الحق، وإذا ضجر لم يؤدِ الشكر، وإذا شكى من ربه فقد عصاه»[2].

حقاً أن «الصبر كفيل بالظفر»[3] بل إنه «عنوان النصر»[4] وهو «عون على كل امر»[5] لأنه «مطية لا تكبو»[6].

فـ «اصبر تظفر»[7] بما تريد، و «اغض على القذى والألم ترضى أبداً»[8]، و «اطرح عنك واردات الهموم بعزائم الصبر، وحسن اليقين»[9].

إن النجاح هو ما تحرزه في نهاية المطاف، أما قبل ذلك فلربما تمرّ بمراحل عديدة من الفشل، فليس هنالك طرق مسدودة بالنسبة إلى الشخص المثابر الذي يعرف ماذا يريد؟ وأين يتوقع العثور على ما يريد؟ ويمتلك الإرادة لكي يحقق ما يريد؟

حقاً أن المثابرة كفيلة بأن تحول الفشل إلى نجاح.. وأن تعطي الضعفاء قوة لا تقهر..

---

(1) البحار، ج71، ص 73.
(2) البحار، ج71، ص 86.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 195.
(4) المصدر نفسه، 1/ 195.
(5) المصدر نفسه، 1/ 196.
(6) المصدر نفسه، 1/ 235.
(7) المصدر نفسه، 2/ 170.
(8) المصدر نفسه، 2/ 186.
(9) المصدر نفسه، 2/ 195.

وإليك قصة سيدة مكسيكية استطاعت بفضل مثابرتها أن ترفع شأنها وشأن أولادها. وفيما يلي تفاصيلها:

ظهرت مشكلة لوبيتا كوينتانيلا ـ وهذا اسمها ـ عام 1965، بعد بلوغها السابعة والعشرين، وعلى رغم معرفتها الضئيلة بالإنكليزية، فقد استطاعت فكّ ألغاز التقرير المدرسي حول إنجاز أولادها الرديء. وازداد قلقها حين زارت مدرسة براونزفيل الابتدائية في تكساس وسمعت الآتي: «إن أولادك يعانون بطئاً في الاستيعاب والتعلُّم، ولا يسعنا إلاّ أن نضعهم مع تلاميذ في مثل حالهم».

ووافقت مديرة المدرسة على رأي المعلمة، ثم أضافت: «إنكم لا تتكلمون سوى الإسبانية في البيت. وهذا يبلبل أولادك الذين لا يستطيعون التعبير بالإنكليزية».

وحزنت لوبيتا لوضع أولادها. وتذكرت أنها هي أيضاً كانت بطيئة التعلُّم.

لقد وُلدت لوبيتا في قرية مكسيكية صغيرة. وبعد طلاق والديها أخذها جدّاها في عهدتهما. وكبرت في جوّ من الحرمان، لكنه كان مفعماً بالمحبة. ولدى بلوغها الثالثة عشرة، أُرسلت إلى والدها في براونزفيل. وللحال أدخلها المدرسة. وحين أحرزت مستوى متدنياً في اختبار للذكاء أُجري باللغة الإنكليزية، تقرر وضعها في الصف الابتدائي الأوّل، حيث كانت التلميذة الأكبر سناً. ولم يتجاوز عملها المدرسي تعليق الملاحظات على الجدران ومرافقة التلميذات الصغيرات إلى المغاسل والمراحيض، فانتابها شعور بالكآبة والذل. وبعد أربعة أشهر رجت والدها وهي تبكي أن يسمح لها بمغادرة المدرسة. وقبل الوالد طلبها على مضض.

وكانت لوبيتا في السادسة عشرة عندما تزوجت رجلاً من أصل مكسيكي يعمل في صناعة أدوات طبّ الأسنان. وراقتها الحياة الزوجية وبرعت في دورها كزوجة وأُمّ وربة منزل. وبعد خمس سنوات من الزواج، أصبح لها صبيّان وبنت.

ولم تفهم لوبيتا تماماً سبب تصنيف المدرسة أولادها في خانة المتعلمين البطيئين. وهي كانت تعرف أنهم أذكياء، وأنهم لن يستطيعوا الحصول على ما يستحقونه في الحياة من غير مساعدتها. لذلك عقدت العزم على أن تتعلم اللغة الإنكليزية على أصولها. وإذا حصلت على المعرفة، بات في إمكانها الإجابة عن الأسئلة التي تُقلق أولادها.

حاولت لوبيتا، بادئ الأمر، أن تدرس عبر مطالعة كتب أولادها المدرسية، واستعانت بقاموس، ولكنّ تقدّمها كان بطيئاً. وتتذكر ذلك وتقول: «أيقنتُ أن ثمة حاجة إلى من يلقنني».

وكانت لوبيتا تعمل آنذاك متطوّعة في أحد المستشفيات، توزع الأزهار والرسائل على المرضى. واستفسرت عن دورة تدريب الممرّضات، لعلَّ التعليم بالإنكليزية يعينها على تحسين لغتها بالكلام. ولكن قيل لها إن ذلك مستحيل، إذ إن الانضمام إلى الدورة يقتضي الحصول على شهادة المدرسة الثانوية.

ولم تسمع بأي دورة مسائية يتمّ فيها تدريس الإنكليزية للمهاجرين المكسيكيين البالغين. وسألت معلمة لغة في مدرسة ثانوية عما إذا كانت تسمح لها بمتابعة دروسها في الصف الأول. لكن المعلمة قالت لها: «إن علاماتكِ السابقة تدلّ على أنكِ متخلفة عقلياً. فاعذريني إذا لم أستطع إقناع الإدارة بقبولكِ».

وسحق ذلك الجواب نفس لوبيتا. وسارت إلى منزلها تحت المطر وهي تبكي وتقول لنفسها: «إياكِ والاستسلام».

وعرضت الأمر من جديد على مديرة مدرسة أولادها التي أشارت عليها بالانضمام إلى كلية «تكساس ساوثموست» في براونزفيل التي تنظم دورة لغوية تمتدّ سنتين.

وكان على لوبيتا أن تأخذ حافلتين للوصول إلى تلك المؤسسة. وقيل لها هناك إن الشهادة الثانوية شرط لدخول الكلية. لكنها، عوضاً عن العودة إلى

البيت، انتظرت حوالى ساعتين بالقرب من سيارة مدير التسجيل التي دلها أحد الطلاب عليها.

ولما رآها المدير وسمع قصتها، قدّر مثابرتها، ووعد بتسجيلها في أربع موادٍ أوّلية. لكنه حذّرها قائلاً: «إن عدم نجاحكِ في هذه المواد يعني شطب اسمكِ من سجلاتنا».

وفي اليوم التالي ركبت لوبيتا الحافلتين مرة أخرى نحو الكلية. وعادت إلى المنزل لتحضير الغداء لزوجها وجدّيها اللذين انتقلا للعيش معها. ورجعت عصراً إلى المدرسة لتعود مساء إلى البيت في الوقت المناسب، لاستقبال أولادها.

ويبدو أن أفراد عائلتها تقبلوا نمط حياتها الجديد. لكن لوبيتا تتذكر تلك المرحلة بالآتي: «إن أحداً، بمن في ذلك أنا نفسي، لم ينظر إليّ على نحو جاد. وأُقدّر أن أفراد العائلة ظنوا أني لن ألبث أن أهجر مدرستي الجديدة لأعتصم بمملكة البيت».

برهنت لوبيتا عن أنها سريعة التعلُّم وكانت تنهض في الرابعة فجراً لتحضير واجباتها المدرسية. وما إن أكملت امتحانات الفصل الأوّل حتى وُضع اسمها على لائحة الشرَف.

وفي نهاية السنة الأولى، كانت لوبيتا اكتشفت عالماً جديداً فتحته لها المعرفة والمهارة. وسرعان ما أدركت أنها تريد متابعة دراستها حتى تحصل على شهادة جامعية. وانتسبت إلى جامعة «بان اميريكان» في بلدة أدينبورغ التي تبعد 115 كيلومتراً عن براونزفيل. وأخذت تذهب إلى الجامعة يومي الثلاثاء والخميس من كل أسبوع، وواظبت على مدرسة اللغة أيام الاثنين والأربعاء والجمعة. وبعد ثلاث سنوات حصلت على شهادة اللغة وعلى درجة بكالوريوس في العلوم بامتياز من جامعة بان اميريكان.

إلاّ أن تلك السنوات لم تمرّ بسهولة. وتقول لوبيتا: «لقد شعرت بالذنب. وكنت أسمع المرأة الإسبانية التقليدية داخلي تقول: «إنكِ تهملين

عائلتك». غير أني، في الوقت نفسه، كنت أحتاج إلى تلك المعرفة من أجلي شخصياً ومن أجل أولادي».

ولاحظ الأولاد التبدّل الذي طرأ على حياة أمهم. فالأم المكسيكية لا تدخل الجامعة البتة. واكتسب حبهم لها بُعداً جديداً أقرب إلى الإجلال. ومع نموّ قدراتهم بفضل تشجيعها، تحسن إنجازهم المدرسي وقويت ثقتهم بأنفسهم. وما لبثوا أن أُعيدوا إلى صفوفهم الطبيعية.

وبعد تخرجها، ارتأت لوبيتا أن تأخذ أولادها إلى هيوستون حيث انتقل والدها، وحيث يمكنها دراسة الأدب الإسباني في الجامعة. وحملتها رغبتها في المعرفة على السعي إلى درجة الماجستير الجامعية العليا.

وكان المال عائقاً، لكنها تغلبت عليه بتصحيحها أوراق الامتحانات، ومشاركتها في تعليم بعض المواد في الجامعة. كما افتتحت دورة مسائية في المحادثة الإسبانية في جمعية الشابات المسيحيات.

وفي العام 1971، حصلت لوبيتا على الماجستير في الأدب الإسباني. وحين استهلت الجامعة برنامجاً جديداً للدراسات المكسيكية ـ الأمريكية، طُلب منها أن تكون مديرة انتقالية. لكنها أجابت: «إني لا أُحبذ الوظائف الوقتية. وإذا كنت سأعمل لإنجاح هذا البرنامج، فلماذا لا أكون مديرة أصيلة له؟» وهكذا نالت ما تريد. وعلى رغم جهلها الشؤون الإدارية، فإنها تعلمت كما فعلت على الدوام. وحثتها التحديات التي واجهتها على السعي إلى درجة الدكتوراه في التربية.

كان العام الدراسي 1973 ـ 1974 أليماً بالنسبة إلى لوبيتا. ذلك أنها، فضلاً عن تفرغها للعمل الإداري وملاحقتها الدكتوراه، ثابرت على التعليم في الجامعة وفي جمعية أخرى.

إلاّ أنها لم تتخلَّ البتة عن ملاحقة شؤون أولادها. واحتالت قليلاً على برنامجها المكتظ لتكون في البيت في الوقت المناسب لاستقبالهم مساء. ولم تفوّت أيّ اجتماع مدرسي للأهل أو أيّ حفلة رياضية اشترك فيها أولادها.

وبعد حصولها على الدكتوراه عام 1977، تلقت لوبيتا منحة من المجلس الأمريكي للتربية تخوّلها متابعة دورة إدارية في مكتب رئيس جامعة هيوستون. وكانت أوّل امرأة من أصل إسباني تحصل على منحة تلك المؤسسة المرموقة.

وما إن أنهت الدورة حتى عُينت عميدة مساعدة لشؤون الطلاب الذين يتكلمون الإسبانية في الجامعة نفسها. وفي العام 1981 رُقيت في وظيفتها التي باتت تشمل جميع طلاب جامعة هيوستون، وعددهم 31 ألفاً.

ومع أهمية منصبها، بقيت هذه المرأة بعيدة عن الكبرياء. وكلما سُئِلت عن عملها، قالت: «إني أعمل مع جامعة هيوستون».

وكانت لوبيتا قرأت في ديسمبر (كانون الأول) 1976 تحقيقاً صحافياً عن حريق في شيكاغو أدّى إلى مقتل عدد من الإسبان بسبب جهلهم قراءة التعليمات الخاصة بما ينبغي فعله في حالة اندلاع حريق. وأدركت على الفور أن تلك المأساة يمكن أن تتكرّر في هيوستون التي هي من أكبر التجمعات الإسبانية في جنوب غرب الولايات المتحدة. ولدى اندلاع حريق شيكاغو، ساءت العلاقة بين الشرطة الأمريكية والإسبان، الذين اتهموا رجال الشرطة بعدم الاكتراث لمحنتهم والعنف في معاملتهم. وتضخم الاتهام وأسفرَ عن بعض الأحداث.

واقترحت لوبيتا تخصيص دورة إسبانية لرجال الشرطة والإطفاء. وبعد شرح أهمية تلك الدورة، طلبت من المسؤولين دعمها. وقالت للضباط: «تدّعون أن معظم المكسيكيين كاذبون. ولكن يبدو لي واضحاً أن اللغة تقف عائقاً بينكم وبينهم». وما لبثت الشرطة ودائرة الإطفاء أن أخذت باقتراحها. وطلبت منها أكاديمية الشرطة تعليم مادة تتناول العلاقات بين الأقوام.

إن لوبيتا ظلت مقتنعة بأهمية برنامجها. وهي تقول في ذلك: «لتعلّم رجال الشرطة شيئاً من الإسبانية المحكية، ولا شكّ في أن ذلك سيخفف الصراع العرقي. إننا عبر تعليم اللغة نعلم التفاهم البشري».

وبعدما بلغ عدد الشرطة والإطفائيين الذين تابعوا دورتها في جامعة هيوستون 1400 شخص، اختيرت عضواً في المجلس الاستشاري التابع للمعهد الوطني للعدالة. ووظيفة هذا المجلس الاطلاع باستمرار على الطرائق المستجدة في تطبيق القوانين وتعديلها.

وبالإضافة إلى ذلك، فقد حصلت أيضاً على جائزة الامتياز في التعليم من جامعة هيوستون، كما أنشأت صحيفة إسبانية محلية منحة دراسية باسمها، ومنحتها جامعة غوادالاجارا المكسيكية جائزة المربي المثالي.

هذا بعض من التكريم الذي نالته لوبيتا. لكنه لم يحلّ في قلبها محلّ حبها لأولادها. وأحد أولادها اليوم طبيب والثاني محام وابنتها طالبة حقوق. ويقول أحدهم: «إذا كنا أبلينا البلاء الحسن، فلأن أمي وهبتنا الحب والثقة والدعم...».

*

ترى لو لم تكن مثابرة المبدعين، والمكتشفين، والمخترعين، وأصحاب الرؤى السليمة، هل كانت حياتنا تتغير إلى الأفضل؟

إن النجاح قلّما يأتي من دون مثابرة، كما أن المثابرة قلما تنتهي بغير النجاح.

وإليكم بعض الأمثلة في ذلك:

عندما كان فريدريك سميث طالباً في جامعة ييل في نيوهافن بولاية كونيتيكت بالولايات المتحدة أخذ بفكرة تسليم البريد في اليوم الذي يلي تسلّمه. وكانت هذه فكرة ثورية حقاً في الستينات حين كانت تسليمات «الأفضلية الأولى» تستغرق ثلاثة أيام.

بموجب الفكرة تعمل المطارات كأنها محاور المجلات وطرق الشحن كأنها شعاعاتها. تجمع الرزم طوال النهار من المحلات التجارية بواسطة شاحنات تتجه في نهاية النهار إلى المطار. ومن هناك تنقل الرزم في الطائرة إلى «محور» أكبر وسط أمريكا، حيث تفرغ جميع الطائرات حمولتها. ثم

تفرز الرزم ويُعاد تحميلها في الطائرات التي تعود من حيث أتت.

طوّر سميث الفكرة وقدمها في كتاب إلى أستاذه في التجارة الذي أعطاه علامة متوسطة قائلاً: «فكرتك جديرة بالاهتمام لكنها غير قابلة للتطبيق».

وكلما قال له الخُبراء أن فكرته «سخيفة» زادت ثقته بصلاحيتها. كان واثقاً بأن الناس يعتمدون عليها حين يعلمون أن بريدهم سيصل في الغد إلى وجهته المقررة. لكن سميث، وهو في الحادية والعشرين، لم تكن لديه المستلزمات الضرورية للقيام بمثل هذا المشروع.

لكنه استعاض عن ذلك بالخبرة القيادية التي اكتسبها في الجيش، حيث وعى أهمية فرض احترامه على مرؤوسيه وواجب التزامه الاهتمام بشؤونهم.

تعلّم أيضاً أن يقدِّر الليونة في التفكير لدى مشاهدته في حرب فيتنام رجالاً يموتون لأن قادتهم لم يحيدوا عن الخطط المرسومة حتى في الحالات الطارئة. ورأى الجنود العاديين يستجيبون عفوياً للأزمات المستجدة. واستنتج هذه القاعدة: «دع الأشخاص العاديين يواجهون التحدي، فيقومون بالمواجهة خير قيام».

أدرك سميث أنه في حال مواجهة شركته المتاعب فإنه لن يكون هو هناك دائماً لتسوية المشاكل. لذلك عليه أن يتكل على أناس آخرين يكونون مؤهلين للمهمة، وحاجته إليهم تفوق حاجته إلى المال والطائرات. ويختصر آرثر باس أسلوب سميث، وهو لازم الشركة منذ بدايتها بقوله: «جمع أشخاصاً كانوا فخورين بما يؤدونه، سواء أكان عملهم في الشاحنة أم في الطائرة أم في المطار. وحيثما كان المرء يعمل فإنه كان وحده، لكن الكل كان يتكل عليه، فعليه أن يؤدي مهمته».

كان ممكناً أن يتوقف المشروع الناشئ عشية الافتتاح في 12 مارس (آذار) 1973 حين وصلت الطائرات من أنحاء الولايات الشرقية إلى «المحور» الرئيسي ومعها ست رزم فقط. كما كان ممكناً أن تتوقف الشركة في نهاية أبريل (نيسان) 1973 عندما بلغت خسارتها الإجمالية 4,4 ملايين دولار.

كذلك كان يفترض أن تنهي أعمالها في سبتمبر (أيلول) 1973 عندما تخلفت عن تسديد ديون مستحقة بعدة ملايين من الدولارات. وبعث سميث بمذكرة إلى المستخدمين جاء فيها: «بأسف عميق نرجو منكم أن تمتنعوا عن قبض أجوركم أو إيداعها المصارف إلى يوم الاثنين المقبل».

حين بلغ الدين المستحق على الشركة 30 مليون دولار عمد موظّفو الأموال في الشركة إلى إطاحة سميث وعينوا مكانه جنرالاً سابقاً في سلاح الجو. غير أن سميث دافع عن موقفه واستعاد رئاسة الشركة خلال سنة.

كان الإفلاس واقعاً يهدد الجميع: رئيس الشركة كما العمال. وعندما تهدد الأزمة المالية الجميع فإن وقعها يخف، ويصبح كل فرد في الشركة ملتزماً تنظيم المشروع وإنجاحه.

وعندما يبدأ الساعي جولته لجمع الرزم يفترض فيه أن يجمعها في الوقت المحدد ويسلمها إلى المطار. لا أحد يجادل ما دام السائق تمكن من إيصالها. وهناك روايات عن سعاة باعوا ساعاتهم ليشتروا وقوداً للسيارة، التزاماً منهم بواجب عملهم.

ويتذكر تاكر تايلور وهو مستخدم سابق: «إن كون الشركة لا تملك المال لم يكن مهماً حقاً. وهنا يبرز التحدي الكبير. كان علينا أن نبرهن أنه على رغم عدم توافر المال ففي الإمكان تحقيق المشروع».

واليوم نرى شركة سميث، «فيدرال إكسبرس»، مؤسسة تجارية قوامها عدة مليارات من الدولارات. ومحورها في ممفيس بولاية تنيسّي عالَم ميكانيكي خيالي تمتد فيه الناقلات ستين كيلومتراً ويعمل أربعة آلاف مستخدم في تسلم ما يزيد على 700 ألف رزمة وتوزيعها في أقل من ساعتين ونصف ساعة. إنها إحدى المؤسسات التجارية المتفوقة والأكثر نجاحاً في هذه الأيام.

إن المثابرة وحدها هي التي حوّلت مجرد فكرة ـ اعتبرها البعض سخيفة ـ إلى عملية ضخمة نفعت الناس، كما نفعت صاحبها.

وهناك قصة أخرى لفكرة أخرى، ربما اعتبرها البعض أيضاً «سخيفة» ولكنها نفعت الكثيرين عبر مثابرة صاحبها. تلك هي فكرة «اللاصق الذي لا يلصق»!

تلك الاضمامة من الوريقات الصفر التي تلصق بالتقارير، وأجهزة الهاتف وجدران المطابخ من دون أن تترك أثراً من اللاصق هي نافعة جداً بحيث يصعب علينا الاستغناء عنها. إن أوراق شركة «3 M» من نوع «Post-it» هي إحدى عجائب المنتجات المسوّقة في هذا العقد.

لكن الخبراء عارضوا الفكرة في بداياتها. وخاض أصحاب المشروع حربهم منفردين. ولو لم تكن السكرتيرات يتمتعن بحس صائب (إذ عرفن بالبداهة أن الفكرة رابحة) وكان في شركة «3 M» مهندس كيميائي (يحتاج إلى ورقة لاصقة لاستخدامها كعلامة فاصلة في كتابه) لما تحققت الفكرة ووجدت طريقها إلى السوق. ابتكر اللاصق في أواخر الستينات بجهد «سبنسر سيلفر» الكيميائي في مختبرات البحث المركزية لشركة «3 M». كان سيلفر يختبر مجموعة من المواد اللاصقة التي تتأثر بالضغط.

نتج من التجربة لاصق «غير عدواني»، أي أنه لا يلتصق بقوة، ويُحدث ما يسميه علماء الشركة «الزوجة» بين سطحين لكنه لا يربطهما بعنف. ربما لم يكن اللاصق جيداً كمادة للصق، لكن الرجل افتتن به.

عرض سيلفر اكتشافه على آخرين في الشركة لكنهم كانوا في صدد البحث عن لاصق أفضل. ولم تكن لدى سيلفر فكرة أكيدة عن الغرض الأنسب لاستخدام لاصقه.

بيد أنه استمر منذ 1968 إلى 1973 يعمل بهدوء كي يحظى ابتكاره باهتمام زملائه. وعرضه على كل أقسام الشركة، إلا أن معظم العاملين فيها سألوه: «ماذا نفعل بلاصق لا يلصق؟» ولكن لم يقل له أحد: «توقف، لا تُضيّع وقتك».

فإن «قتل» مشروع سيلفر المحبب لديه هو خرق للمبادئ الثابتة لشركة

«3 M». ولم يكن من داعٍ لتثبيط همته ما دام يؤدي الواجبات الموكلة إليه.

وكان سيلفر يأمل أن يجد شخصاً يواجه مشكلة يمكن أن يجد لها حلاً باستخدام ابتكاره الذي مضت عليه خمس سنوات. ووجد ضالته أخيراً في آرثر فراي، وهو مهندس كيميائي عضو في جوقة ثقافية ويعمل ميكانيكياً في المناسبات.

يتذكر فراي الأمر فيقول: «ذات يوم من عام 1974 كنت مع فرقتي فانتابني شعور بتلك اللحظات الخلاّقة». كانت علامات الورق التي يضعها بين الصفحات لمعرفة دوره في الترتيب تطير وتقع على الأرض أو تختفي بين طيات الكتاب. وقال فراي في نفسه: «ليت هناك لاصقاً على تلك العلامات».

وما لم يحققه سيلفر وشركة «3 M» استطاع فراي تحقيقه في لحظة إبداع. تسلّم فراي قيادة المشروع من سيلفر المتعب وتخطى عوائق جمّة مثبطة للعزيمة. قال له المهندسون الميكانيكيون إنه لا يستطيع مدّ اللاصق بالتساوي على الورق. لكن فراي ركّب في قبو بيته آلة حققت ذلك.

خلال سنتين أنتجت شركة «3 M» نماذج أولية لأوراق «Post-it» تكفي حاجات جميع مكاتب الشركة. وشغف الموظفون بالوريقات، لكن حماستهم لم تؤثر في موظفي قسم التسويق في الشركة لأن اختبارهم في أربع مدن أظهر أن الفكرة لن تحظى بنجاح مؤكد. لكن رئيس فراي عرف أن على المرء أن يستخدم الوريقات كي يتسنى له تقديرها.

كانت لهذا الرئيس صلاحية محدودة لترويج وريقات «Post-it» خارج نطاق الشركة. لكنه عمل ما كان عليه، فقد ذهب إلى ريتشموند بفرجينيا، وهي إحدى المدن التي أجري فيها الاختبار، واصطحب معه نائب رئيس أحد أقسام الشركة. وأخذا يذرعان السوق التجارية ويدخلان المكاتب معرّفين بنفسيهما وسائلين الموظفين: «جرّبوا هذا».

كان تجاوب متسلمي الوريقات البرهان القاطع الذي احتاجا إليه.

إذا كان هناك من سر للابتكار في شركة «3 M» فإنه يرجع إلى أن قيم الأفراد تأتي في المقام الأول قبل قيم الشركة، وأن المثابرة وحدها هي التي حولت تلك الفكرة إلى ملايين الدولارت في العام..

وفيما يلي قصة ثالثة للعمل والمثابرة في إنجاز الأفكار:

إنّ مشاكل القدمين معروفة لدى الرياضيين منذ القدم. وفي الخمسينات كان الرياضيون يهرولون بأحذية غير مريحة، بل مؤذية. وهذه حقيقة مؤلمة كان مقدراً لها أن تبقى سائدة لولا جهود رجل مثابر من مدينة يوجين في ولاية أوريغون يدعى بيل بويرمان. فهو الذي ساهم في ابتكار حذاء الركض الحديث وصنع بيديه نماذج أصلية للحذاء المريح الذي يعم الآن أنحاء العالم.

بصفته المدرّب الرئيسي للسباقات في جامعة أوريغون في مدينة يوجين عرف بيل بويرمان أن الأحذية الرياضية لم تكن في المستوى المطلوب. لذلك وضع تصميماً لحذاء أخفّ وأمتن وأشد تمسكاً بالأرض، وعرضه على الشركات الكبرى لبيع الأدوات الرياضية فرفضته جميعها.

وضع هذا الرفض بويرمان أمام فلسفته الخاصة التي تنطوي على «مواجهة التحدي». كان يعلّم تلاميذه الرياضيين أن يتحدّوا المنافسة لمقوماتها الفكرية والروحية لا للجوائز التي ينالونها. «ففي حال الإخفاق تكتسبون خبرة تساعدكم على النجاح في المحاولة الثانية، فتصبحون أكثر معرفة بأنفسكم وبمنافسيكم أيضاً».

أما استجابة بويرمان للتحدي فكانت من هذا المنطلق: «إن لم تجد أحداً يؤدي العمل عنك فاعمله بنفسك». لذلك تعلّم فأصبح صانع أحذية.

استخدم الرجل ورق أكياس قديمة للبقالة وشرع في الرسم والقطع والتركيب إلى أن تمّ له وضع أفضل تصميم. وأخيراً صنع بيديه أول زوج أحذية، خفيفاً وأملس. وفاز في السباق المتبارون الذين انتعلوا أحذيته الطريفة.

ورأى أحد تلاميذه، ويدعى فيليب نايت، أن الرياضيين سيقبلون على هذه الأحذية المتفوقة إذا كان هناك صاحب معمل يصنعها. ولكن من يكون هذا وكل الشركات الأمريكية رفضت العرض الذي قدمه بويرمان؟

عام 1962 سافر نايت إلى اليابان واتصل بشركة «أونيتسوكا تايغر» التي كانت أحد أنجح صانعي الأحذية الرياضية. فقدمت الشركة إلى نايت عرضاً مغرياً: «سنصنع لك أحذية بحسب تصميمك، وتكون شركتك الموزع الوحيد في الولايات المتحدة». لذلك أسرع نايت في العودة إلى أمريكا للحصول على ألف دولار لدفع ثمن الدفعة الأولى من الأحذية ولإنشاء شركة.

أنشئت الشركة على طاولة المطبخ في منزل الرجل. وبعد مرور ما يزيد على سنة وصلت الشحنة الأولى من أحذية بويرمان إلى أوريغون وعددها مئتا زوج.

بدأت الشركة أعمالها برأس مال ضعيف. وكان نايت وبويرمان يعملان فيها جزءاً من وقتهما فيما كان فريق صغير يتولى بيع الأحذية في سيارات متوقفة في الأماكن الرياضية المناسبة. ومع إضافة بويرمان تحسينات إلى أحذيته بدأ الناس يدركون مغزى ذلك الابتكار وأبعاده. وبات نايت وبويرمان على أهبة قطف ثمار موجة اللياقة البدنية التي كانت على وشك اجتياح الولايات المتحدة.

ولكن في العام 1972 وقعت الكارثة إذ أوقفت «تايغر» كل طلبات الشركة وتبعت ذلك دعوى قضائية تبيّن فيها أن «تايغر» أنشأت شبكة توزيع مستقلة في الولايات المتحدة. ولم تمضِ أربع وعشرون ساعة حتى كان نايت طائراً إلى اليابان، حيث تعاقد مع شركة جديدة لصنع الأحذية. وتنتج هذه الشركة الآن أحذية بقيمة 900 مليون دولار وسميت «نايكي».

لم تمر في خاطر بويرمان ونايت وفريق «نايكي» فكرة الإخفاق. لقد نقل بويرمان إلى الآخرين أن الالتزام المشترك يقضي بإنجاز فردي بارز ورغبة في وضع هذا الإنجاز في خدمة المجموعة. وبفوزه تكراراً على جميع منافسيه

في البلاد أثبت بويرمان جدوى هذا المبدأ في رياضة الركض، كما أثبت نايت فاعليته في مجال العمل التجاري.

إن كل الناجحين يلاقون في طريقهم تحديات، ومقاومة، وتشكيكاً، لكنهم يواجهون التحدي بثبات وطاقة خلاّقة، ويثابرون حتى يحققون ما يصبون إليه، ويوصلون ابتكاراتهم إلى السوق، وينفعون أنفسهم، والناس بذلك..

*

وهنا قد يقول قائل: إننا أحياناً نصل إلى قناعة أننا نواجه جداراً من العقبات فهل تريدنا أن ننطح رؤوسنا بالجدار؟ وماذا يعود إلينا منه غير أن نكسرها بلا طائل؟

وأقول له إن المطلوب ليس هو «المثابرة الحمقاء» بل «المثابرة الذكية» التي يضيف إليها صاحبها الحكمة والتعقل، والمشورة أيضاً..

نعم إن باستطاعتك أن تنطح الجدار وتنجح، ولكن بشرط أن تبحث في الجدار عن قطعة رخوة، أو حجارة متقلعة تنكسر بنطحك لها، بدل أن تكسر رأسك..

# اعتمد سلاح التركيز

- التركيز عين القوة، كما أن القوة عين التركيز.
- نظام التخصص لا يعني شيئاً سوى نظام التركيز.
- كلما كان المجال الذي تعمل فيه أكثر خطورة كان التركيز فيه أكثر ضرورة.
- لكي ترى بشكل أفضل: ركّز بشكل افضل.

عندما كان «أديسون» يجري التجارب لإنتاج المصباح الضوئي، كان عالم الفيزياء الإنكليزي «جوزيف أسوان» يقوم هو الآخر بإجراء التجارب لصنع مصباح مماثل.

فقد طوّر «أسوان» مصباحه في الوقت الذي طوره أديسون، بل كان مصباح أسوان أفضل من مصباح أديسون من الناحية التقنية، حتى أن أديسون اشترى براءة اختراع أسوان، واستخدمها في صناعة إنتاجه..

ترى لماذا تقدم أديسون على منافسه، ونجح في تسجيل هذا الاختراع الهام باسمه؟

السبب هو أن أديسون لم يفكر من خلال المتطلبات التقنية فحسب، بل من خلال بؤرة التركيز التي كان يركّز عليها هو.

فقبل أن يشرع في عمله الفني على المغلف الزجاجي، والفراغ والانطباق والخيوط الملتهبة، كان قد صمم من قبل على ضرورة التوصل إلى نظام. فمصباحه صمم ليلائم شركة كهرباء حشد لها الأموال، وحصل من أجل ذلك على حقوق مد الأسلاك، ونظام التوزيع لتوصيل الطاقة إلى زبائنه.

وهكذا تمكن أديسون من تمديد الطاقة الكهربائية، وبيعها بفضل عملية التركيز، بينما كان أسوان ما يزال يبحث عمّن سيهتم بإنجازه التقني الجديد.

*

للتركيز قوة لا تضاهى، فما يميّز الأشياء المادية، بعضها عن بعض،

ليس هو جوهرها، فكلها تتشكل من الذرات، وإنما الذي يميّزها هو قوة التركيز..

فالثلج يختلف عن الماء في مقدار التركيز في بلّوراته، والحديد يختلف عن الخشب في مقدار التركيز في ذراته.

وكما في المواد، كذلك في الأعمال والأفعال، إن درجة التركيز فيها يعطيها القوة والامتياز.

إن قدرات الإنسان كثيرة ومتنوعة، ولكنها تذهب هباء منثوراً حينما تتشتت، بينما لو تمّ تركيزها لأعطت ثماراً فوق مقدار التوقع..

فالعقل الإنساني يصبح أداة مدهشة الكفاءة إذا ركّز تركيزاً قوياً حاداً. وقد كان من عادة المؤرخ الإنكليزي «ماكولي» أن يمشي في شوارع لندن الغاصة ومعه كتاب يقرأ فيه، وكان بعد أن يقرأ الصفحة يستطيع أن يتلوها عن ظهر قلب. وقد تبدو مثل هذه القدرة، لأول وهلة، فوق الطاقة العامة، وعسى أن تعزوها إلى «العبقرية» التي لا يخالجك شك في أنك لم توهبها، ولكن أواثق أنت أنك لم تعطها؟

إن معظم الناس العاديين قد أوتوا الخصائص والملكات الأساسية على السواء، وإنما يقع التفاوت بينهم تبعاً للطريقة التي يستخدمونها بها. وقد قال أحدهم: «إن الفرق بين العباقرة وغيرهم من الناس العاديين هو الموضوعات والغايات التي يوجهون إليها هممهم، وإلى درجة التركيز التي يسعهم أن يبلغوها».

وقد أوتينا جميعاً هذه القدرة على التركيز ولكنا ندعها تغيض وتضيع. وتأمّل مثلاً ما يسمى طيش الأطفال وقلّة تبصرهم. يقول ألدوس هكسلي: إن كل طفل عبقريٌ حتى يبلغ العاشرة. وهل هناك مظهر استغراق أعظم مما يبدو على الطفل حين يعكف على كتاب، أو يسترعي اهتمامه شيء جديد؟ وكثيراً ما نؤنب الطفل حينئذ لأنه لا يلقي باله إلى ما نقول، ولكن الواقع أنه منصرف بقلبه وعقله انصرافاً رائعاً إلى أمر يعنيه، ومن واجبنا أن نتقي على

قدر الإمكان أن نفسد هذه القدرة المباركة على الاهتمام الجديّ بشيء ما.

وليس التركيز حالة غير طبيعية تتنافى أو تعارض ميلنا الطبيعي، فليس الأستاذ الذاهل، بعد كل ما يُقال، إلاّ رجلاً استطاع أن يحتفظ بعبقرية الطفل وقدرته على استغراق عمله له. وقد شوهد يوشع رويس، أستاذ جامعة هارفرد المشهور، واقفاً تحت المطر المنهمر في ساحة الجامعة وليس معه مظلة، ولا عليه معطف، وهو يبحث مسألة من مسائل ما وراء المادة، مع طالب خفيف الثياب يحاول عبثاً أن يفرّ، ولم يكن الأستاذ رويس يدري أو يدرك أن السماء تمطر. وقد تضحك من مثل هذا الشذوذ، ولكنا ندرك أيضاً ما يقرّ به علماء الدنيا من أن رويس بلغ الذروة في ميدانه العقلي، وما بلغها إلاّ بفضل هذا التركيز الحاد الذي كان يتركه، ذاهلاً إلى حين، عن الأحوال الخارجية المحيطة به التي تشغل معظم الناس.

وخذ أي شخص ناجح تعرفه أقدر من غيره على إجادة شيء ما، وحاول أن تشغله عنه وهو يزاوله. لقد كان جورج جراي برنارد، الذي يعد من كبار المثاليين الأمريكيين، يدهش أصدقاءه ويحيرهم بعجزه فعلاً عن رؤيتهم حين كانوا يدخلون عليه في حجرة عمله وهو يعمل. فإذا لم تستطع أن تحمل نفسك على أن يستغرقك على هذا النحو ما تريد أن تعمل، فما أقل الأمل في أن تبلغ من الإتقان مرتبة ملحوظة!

إن التركيز هو الذي يتوقف عليه نجاح المرء، وهو سرّ التقدم في البلدان المتقدمة، كما أن إهماله سرّ التأخر في البلدان النامية.

فنظام التخصص، هو نظام التركيز، حيث تكون قدرات كل فرد متمركزة على شيء واحد، أو مجال واحد..

ففي مجال الصناعة فإن تقسيم الأعمال إلى وحدات صغيرة وتخصيص عمال وفنيين وأصحاب مهارات في كل وحدة هو الذي يؤدي في النهاية إلى قوة الصناعات، وإتقان المنتوجات وسير العمل بالشكل المطلوب..

وفي مجال التخصص في العلوم الإنسانية، نجد أنّ الطب مثلاً تم تقسيمه

إلى وحدات صغيرة، حيث إن كل طبيب يختص بجانب واحد دون غيره. فهناك طبيب للعين، وآخر للقلب وثالث للأذن.. وكلما تقدم الطب زاد التركيز فيه. وبسبب التركيز يكون الطبيب المختص أهم من الطبيب العام..

لقد قسّم اللّه تعالى أعضاء الجسم حسب التخصص، فالعين تؤدي دور إبصار الأشياء، والأذن تؤدي دور التقاط الأصوات، واللسان يؤدي دور إخراج الكلام. ولا نجد أن أحد الأعضاء يؤدي دور عضو آخر بأي شكل من الأشكال، فالعين لن تسمع حتى ولو أصيب السمع بالخلل، والأذن لن تبصر حتى مع إصابة العين بالعمى، وهكذا..

ومع وجود تناسق كامل بينها، إلاّ أن لكل عضو مجال تركيزه الخاص به الذي لا يتجاوزه.

وكما في الجسم، كذلك في المجتمع حينما يتم التركيز، فيمارس كل شخص دوره المحدد، ويؤديه بشكل جيد، يتم له الرقي والتقدم.

أمّا حينما يريد الطبيب أن يكون سياسياً، وهو لا يفهم في السياسة شيئاً، وفي ذات الوقت يمارس دور المحاماة، ويعمل في القضاء، ويتدخل في الأمور التجارية أيضاً، فإن كل شيء سيكون منكوساً، ويكون الفشل من نصيبه حتماً، فمن يريد أن يكون كل شيء، فلن يكون شيئاً.

لقد قال لي أحد الفاشلين إن سبب فشله يتلخص في تشتيت طاقاته. قال: حينما كنت أدرس في الجامعة قررت أن أصبح بطلاً في كرة القدم، وفي ذات الوقت بدأت أعمل في التجارة لعلي أصبح من أصحاب الملايين، ولأنني كنت أحب السباحة منذ طفولتي، فكثيراً ما كنت أصرف أوقاتي في البحر..

وهكذا رسبت في الجامعة عدة سنوات حتى تمّ طردي منها. وفشلت في كل المباريات التي خاضها فريقنا الرياضي، ولم أنجح في التجارة.. ولا أعرف اليوم في السباحة إلاّ بمقدار ما يعرفه الهواة منها..

ولو أن هذا الرّجل ركّز على واحد من تلك الأعمال فلعلّه كان يحرز النجاح فيه، ولكن التشتيت ضيّع عليه كل شيء.

لقد كان المرحوم الشيخ البهائي ـ الذي يُعَدُّ من عباقرة العلوم ـ يقول: «غلبت كل ذي فنون، وغلبني ذو فن واحد».

فذو الفنون، لا يستطيع التركيز، ولذلك فهو يفشل أما «ذو الفن الواحد» فإنه ينجح بسبب قوة التركيز التي يملكها..

ألا ترى أن أشعة الشمس حينما يتمّ تركيزها عبر المكبّر، على شيء قابل للاشتعال كيف تؤدي إلى احتراقه، بينما هي عاجزة عن ذلك بدون التركيز مهما طال الزمن؟

هكذا الأمر بالنسبة إليك، فأنت إذا ركّزت قواك فسوف تحرز النجاح فيما تستهدفه، ومن دون ذلك فمن المستبعد إحراز أي نجاح..

والغريب أن التركيز ليس مطلوباً في أمور الحياة الجدّية فحسب، بل في أمور الترويح عن النفس أيضاً.

وكذلك الأمر بالنسبة إلى أي شيء. فالتركيز لازم ليس للعمل فحسب، بل لجعل حياتنا الخاصة أخصب وأمتع، وما أسهل أن تنقلب المتع العقلية الفاتنة خليطاً لا معنى له من اللهو، إلاّ إذا رزقنا القدرة على اختصاص عمل مفرد في وقته بجهدنا، والاستمتاع به إلى أقصى حد.

إن العقل ليس قادراً إلاّ على أداء عمل واحد في الوقت الواحد، فإذا تم تشتيته، فإنه غير قادر على إمتاعنا، وإشباعنا..

وكما يقول تعالى: ﴿**ما جعل الله لرجل من قلبين في جوفه**﴾[1].

يقول وليم مولتون: أتيح لي منذ وقت قريب أن أرى جرّاحاً يجري جراحة صعبة في المخ، وكانت زلّة طفيفة من يده خليقة أن يكون مؤداها الشلل أو الموت للمريض. ولم تكن براعته هي التي أدهشتني، بل سكينته

---

(1) سورة الأحزاب: 4.

المدهشة وتركيزه. وكنت أعرف أنه كان مضطرباً قبل ذلك بلحظات، ولكنه ما كاد يقف أمام طاولة العمليات حتى راح يعمل بإحكام دقيق أذهلني.

ولا شك في أن مثل هذه القدرة على تركيز الخواطر أمر يجري مجرى العادة عند كل رجل بارز في كل باب من أبواب الحياة. ففي أية لحظة معينة يركّز الرجل الناجح الفائق، خواطره كلها في العمل المفرد الذي يكون عليه أن ينهض به، وأكثرنا تنقصه هذه القدرة على التركيز، ويحيره ويفسد عليه أمره الاضطراب والشواغل والأهواء المتعارضة.

وليس بالنادر أن نقرأ على أناس أوتوا التوفيق في ميدانهم، وفي وسعهم أداء أعمالهم الوظيفية وكذلك أن يرسموا قليلاً، وينظموا أبياتاً من الشعر، ويجيدوا لعبة التنس، والبريدج أيضاً، ويرتجلوا خطبة في مأدبة عشاء - ففيهم قُدرة يحسدون عليها. ونحن نغبطهم على ذلك لأننا نحسبه استعداداً خاصاً، وقد يكون الأمر كذلك إلى حد ما، غير أن الحقيقة هي أن هؤلاء الناس اكتسبوا القدرة على التركيز بسهولة، وهم يولون كل عمل من الأعمال المتعاقبة في يومهم عنايتهم كلها ومقدرتهم أجمعها في قوة ويسر، ولا يكتفون بأن يمنحوه التفاتاً موزعاً.

وهكذا فإن تركيز الفكر على رغبة ما، ومن ثم تركيز العمل عليها كفيل بإنجاحها.

ثم إننا إذا أخذنا بعين الاعتبار أن لكل مشكلة عشرات الحلول وأن للوصول إلى القمة عشرات الطرق، وأن لبناء مؤسسة عشرات التصاميم، فإن التركيز ليس فقط يكشف عن أحسن الحلول، وأقرب الطُرق، وأفضل الوسائل، بل يخلق حقائق جديدة، ويطوّر العمل..

ومن يستطيع أن يتقن التركيز سيسهل عليه اتخاذ القرار الصائب، والمتابعة الجيدة، حيث تكون الأمور أمامه واضحة على عكس من يعاني تشتت الفكر، حيث تختلط عليه الأمور، مما يؤدي به إلى تراكم المشاكل عليه، ومن ثم فهو يفشل في تحقيق غاياته، أو حلّ مشكلاته.

وكلما ازدادت مشاكله ازداد قلقه، وكلما ازداد قلقه ازداد تشتت فكره.

وكما يقول أحد الكُتاب فإن شر آثار القلق: تبديد القدرة على التركيز الذهني.. فنحن عندما نقلق تتشتت أفكارنا، ونعجز عن حسم المشكلات، واتخاذ قرار فيها، ولو أننا قسرنا أنفسنا على مواجهة أسوأ الاحتمالات، وأعددناها لتحمل أي النتائج لاستطعنا النفاذ إلى صميم الواقع، ولأحسنا الخلاص منه..

ثم إن التركيز كما هو ضروري للأفراد من أجل إحراز النجاح في الحياة، كذلك هو ضروري للشركات والمصانع في مجالات التجديد. وهو أيضاً ضروري للأمم من أجل حضارتها والخروج من المآزق..

ولهذا النوع من التركيز ثلاثة مجالات رئيسية:

أولها يمثله التركيز الذي اتبعه إدوين مع بولارويد. وهو تطوير نظام كامل يغطي المجال الذي يعمل فيه ويهيمن عليه. وهذا هو الشيء ذاته الذي فعلته شركة آي.بي.إم في بدايتها حينما اختارت أن تؤجر أجهزة الحاسوب إلى زبائنها، ولا تبيعها لهم؛ فقامت بتزويدهم بالأشرطة والبرامج المتوافرة مع تعليمات تخص المبرمجين وتتعلق بلغة الحاسوب واستخداماته، وكافة الخدمات اللازمة. وهذا أيضاً ما فعلته شركة جنرال إلكتريك التي أصبحت رائدة في التجديد القائم على المعرفة في بداية هذا القرن في مجال التوربينات البخارية الكبيرة.

أما ثاني مجالات التركيز فهو في السوق: إذ يتعين على الذين ينشدون النجاح أن يحاولوا إيجاد سوق خاص لما ينتجون. وهذا ما فعلته شركة ديوبونت بشأن النايلون؛ فهي لم تقم «ببيع» النايلون، بل أوجدت سوقاً لاستهلاك كلسات النساء وألبستهن الداخلية التي تستخدم النايلون في صناعتها. كما أوجدت سوقاً أخرى لمجلات السيارات من النايلون، وما إلى ذلك. ثم قامت بعد ذلك بتسليم النايلون إلى المصانع لصناعة الأشياء والأدوات التي أوجدت طلباً عليها وباعتها من قبل. وبالمثل، بدأ الألومنيوم منذ أن اخترع شارلز.إم.هول عملية اختزال الألومنيوم عام 1888 بإيجاد سوق

للأدوات والقضبان وغيرها من منتجات الألومنيوم. واستمرت شركة الألومنيوم بصناعة هذه السلع الختامية وبيعها. فأوجدت لنفسها سوقاً وعملت بدورها على تثبيط المنافسين الآخرين وإقصائهم عن تلك السوق.

أما ثالث مجالات التركيز فيتمثل في احتلال موقع استراتيجي يركّز على عمل رئيسي. فما الموقع الذي سيمكن المجدد في مجال المعرفة من أن يصبح محصناً ضد تعقيدات الصناعة القائمة على المعرفة في مراحلها المبكرة؟

لقد كان التفكير في هذا المجال والتركيز على عملية إتقان التخمر هو الذي جعل شركة فيزر تتسلّم مركز القيادة في الولايات المتحدة في مجال البنسلين. إن التركيز على التسويق مثل إتقان متطلبات شركات الطيران والزبائن في ما يتعلق بحجم الطائرة وتمويل شرائها ـ قد سمح لشركة بوينغ أن تتبوأ مركز القيادة في مجال صناعة طائرات الركاب.

ورغم التعثر الذي أصاب صناعة الحاسوب في بعض الأوقات، فما زالت بعض الشركات الرائدة في صناعة الجزء الرئيسي منه والموصلات تتمتع بمركز القيادة بالرغم من مصير شركات صناعة الحاسوب الفردية أنفسها، ونضرب مثلاً لذلك شركة إنتل **Intel**.

وحتى داخل الصناعة ذاتها، يختار المجددون الأفراد بين هذه الأبدال. فبينما اختارت شركة ديوبونت أن توجد لها أسواقاً، فقد حاولت منافستها الأميركية، شركة داوكيميكال، احتلال منطقة رئيسة في كل قطاع من قطاعات السوق.

وقبل مائة عام حاول ج. ب. مورغان أن يستخدم منهج العمل (الوظيفة الرئيسية)، فأنشأ مصرفه كقناة لاستثمار رأس المال الأوروبي في الصناعة الأمريكية وفي البلاد الأخرى التي ينقصها رأس المال. وأما جورج سيمنس الألماني وشيبو ساوا ايشي الياباني فقد استخدما منهج الأنظمة.

هذا، ويتعين على من ينشد النجاح أن يقرر مجالاً معيناً وواضحاً يتخذه

بؤرة تركيزه. إن كل مجال من مجالات التركيز الثلاثة التي وصفت أعلاه لينطوي على مخاطرة كبيرة. ولكن عدم اتخاذ القرار بالتركيز على مجال معين وواضح، لهو أشدّ مخاطرة، وقد يؤدي إلى كارثة، ناهيك عن التردد بين المجالات المختلفة، أو محاولة التركيز على أكثر من واحد منها.

وفي الحقيقة فإن ثمة أشخاصاً يؤدون أعمالاً عدة فلا ينمّون أياً منها. وتكشف الدراسة التي أعدها بعض المختصين عن أحد المشتغلين بالعقارات الذي بلغ مرحلة لم يستطع بعدها أن يتذكر عدد الصفقات التي تورط فيها. لقد بدأ عمله متّجراً بمبنى واحد، أفضى إلى مبنيين تلتهما قروض، فتوسع إلى أعمال أخرى. وهو يتذكر ذلك قائلاً: «كان ذلك مثيراً، كنت أختبر حدود مقدرتي».

وذات يوم أخطره المصرف أنه جاوز الحد في توسعه وأنه لن يقرضه مالاً، فذاق الشاب الطموح طعم الإخفاق.

بادئ الأمر لام كل شيء ما عداه: المصارف والاقتصاد وموظفيه. وفي الختام «أدركت أني تماديت وتسرّعت». إنه إذ حاول القيام بكل شيء أضاع التركيز وأخفق في وضع أولويات. كان ينكبُّ على معالجة أي مسألة تجذب انتباهه في يوم العمل.

وكان الحل أن يعيد التركيز على أحسن أفعاله، أي التنمية العقارية. وقد مرّ ببضع سنين عجاف، لكنه أعاد تأسيس عمله تدريجاً. فأصبح رجل أعمال ناجح ذو إدراك جلي لحدود قدراته.

إن معرفة المرء حدوده، ووضع الأولويات، وتنظيم المشاريع أمور ضرورية من أجل النجاح.

*

وإذا كانت أولى قواعد النجاح أن تتوفر لديك الطاقة، وأن تمتلك النشاط اللازم، فإن السؤال الذي يأتي هنا هو كيف يمكن أن تفعل ذلك؟

والجواب هو أن تعرف التركيز.

إن الطاقة متوفرة في الإنسان، ولكنها ربما تكون موزعة، فإذا استطاع أن يركّزها استطاع أن يوجهها.

ولعل أفضل السبل لتنمية الطاقة هو ما يأتي: قسِّم يومك إلى أصغر أجزاء زمنية ممكنة، واعتبر كل جزء منها وحدة مستقلة لها قيمتها في ذاتها. وحين تقسِّم عملك وحدات مجزأة، يمكنك أن تتصرف بكلّيتك إلى كل وحدة لتنتهي منها، ثم تنتقل إلى التي تليها، فيتيح لك ذلك فرصة التغيير في معدل السرعة ونمط التقدم، وإحساساً متجدداً بالإنجاز.

يقول أحد الناجحين: «لقد ظللت سنوات طويلة أبدأ أيام عملي في حال من القلق والانتقاد. ولم أكد أصل إلى مكتبي لأجده قد ازدحم قبل وصولي بالوثائق والرسائل البريدية، بينما تدق أجراس التلفونات ويتضخم عدد المنتظرين مقابلتي. ولا تكاد الساعة تبلغ الحادية عشرة حتى يتملكني الإرهاق والتوتر ويغلب عليّ الامتعاض من نفسي لعدم تمكني طوال ساعتين كاملتين من أن أتم عملاً واحداً.

وفي النهاية، قررت أن أبدأ النهار بإنجاز شيء ما، مهما كان بسيطاً، فعقدت العزم على قضاء الساعة الأولى في الرد على البريد، من دون أن أرد على المكالمات التلفونية أو أن أقابل أي شخص. وعالجت البريد وكأنه شريحة مستقلة من العمل، مهمة ولكنها محدودة. وبعد انتهائي من قراءته، والرد عليه واتخاذ ما تتطلبه الحال من إجراءات والتخلص منه بأكمله، كنت «أكافئ» نفسي بفنجان من القهوة نظير ما أنهيته من عمل محدد، ثم أخرج لأتمشى حول المكتب.

ولم يمضِ وقت طويل حتى وجدتني أتطلع إلى ساعتي الأولى هذه، لأنها كانت تعطيني إحساساً بالتصميم والإنجاز، وتتيح لي أن أوجه طاقتي إلى مهمة محددة، بدلاً من تركها تتبعثر وتتزايل في بداية اليوم بسبب عدم تركيزي على أي شيء بعينه.

*

والآن كيف نتعلم التركيز؟

إن اتباع الطرق التالية كفيل بذلك:

**أولاً ـ تعلّم هذا الفن.**

إن التركيز «فن» يمكن تعلمه وإتقانه، كأي فن آخر، فلا تنتظر أن تصبح قادراً على التركيز حتى تقوم بذلك، بل ابدأ بالتركيز.

وهذا يتطلب التمرين عليه. فكّر في مسألة معيّنة ثم قرر أن تحصر ذهنك فيها، وكلما شرد عليك، ردّه إلى المسألة نفسها...

إنّ التركيز هو القدرة على حصر الذهن في موضوع معين، ثم القدرة على أن تملي على العقل واجبه وأن تكفل طاعته. وهذه القدرة تكتسب بالتدريب الأمر الذي يتطلب الصبر، فإن الانتقال من الشرود إلى حصر الذهن حصراً بيناً محكماً هو ثمرة الجهد الملح، فإذا استطعت أن ترد عقلك عشر مرات، وخمسين مرة، ومئة مرة، إلى الموضوع الذي اعتزمت معالجته، فإن الخواطر التي تتنازعك لا تلبث أن تخلي مكانها للموضوع الذي آثرته بالاختيار والعناية، ثم تلقى نفسك آخر الأمر قادراً على حصر ذهنك بإرادتك في ما تختار.

والأمر الذي يتطلب التدريب ليس هو محاولة امتلاك القدرة على التركيز، فإن ذلك من الأمور التي أعطاها اللّه ـ تعالى ـ لنا جميعاً، وإنّما هو ضبط القدرة على حصر الذهن وامتلاك زمامها..

حاول إذاً ترويض هذه القدرة، فسرعان ما تشعر بأنها خفت إلى الاستجابة لك.

وسوف تجد حينما تتمكن من ذلك أنك حصلت على مزيتين:

**الأولى** ـ زيادة العمل الذي تؤديه، وتحسينه.

**الثانية** ـ التمتع بما تؤديه.. فإن العقل حينما يركّز على عمل ما يعطينا سروراً لذيذاً، بينما إذا كان الجسم يؤدي عملاً، والعقل مشغول بعمل آخر، فإنه يسلب منا الراحة..

**ثانياً ـ اهتم بما تعمله.**

فالاهتمام بالشيء يخلق لدى الفرد العناية به لأن العناية ثمرة الاهتمام، وحينئذٍ تجد نفسك مقبلاً بجميع نفسك على ما أنت فيه، بغير جهد.

غير أن هذا يصدق طرداً وعكساً، فالتركيز يجيء تبعاً للاهتمام، ولكن الاهتمام يجيء أيضاً تبعاً للتركيز. وقد سُئِل غوته كيف أنجز عمله الكبير، فقال برصانة: «كل ما في الأمر أني نفخت في يدي». ويمكن أن نقول بعبارة أخرى إن إنماء ملكة التركيز يستوجب أولاً أن تتعلم الإقبال على كل عمل تؤديه، مهما يكن بغيضاً إليك، فإنك إذا غمست نفسك فيه لا تلبث أن ترى أنه قد استولى عليك. ومن الجوهري أن تدرك هذه الحقيقة، فإذا كنت تعرف أنك ستصبح معنياً بالأمر متى شرعت فيه، فلن تتردد في الشروع. ومع ذلك يرحب معظمنا كل يوم بما يعطله بل يسعى لذلك، لأننا لا نفطن إلى أن المهمة الثقيلة التي سنقوم بها ستستغرقنا فعلاً، إذا أمكن أن نحمل أنفسنا على الانغماس فيها.

**ثالثاً ـ إغرق في العمل الذي تؤديه**

إن أفضل ما يمنع الفكر من أن يتوزع هو أن يعمل العقل والجسم معاً بالاتحاد فيما بينهما. وقد يكون نصيب جسمك طفيفاً أو غير جلي، كأن يقتصر على الجلسة أو على التوتر العضلي، ولكن البدن يبذل جهداً على كل حال. وحتى بعد أن نشرع جادّين مصممين في حصر أذهاننا في العمل، تهاجمنا طائفة منوعة من الخواطر وأنصاف الخواطر والأصوات، وغيرها من المؤثرات. ولا يكفي أن تحاول إقصاء هذه المؤثرات الخارجية، فإن علينا دائماً أن نحل محلها الشيء الوحيد الذي يتطلب اهتمامنا. فليس في وسعك أن تطرد خاطراً من ذهنك، إذاً من الأفضل أن توجّه عقلك إلى ما أنت الآن تؤديه وليس مجرد طرد الخواطر منه، وتذكّر أن كل العباقرة بغير استثناء ينهمكون في أعمالهم بكل جوارحهم، فيحشرون بذلك جميع جهودهم الواعية وغير الواعية لخدمة غرض واحد.

**رابعاً ـ لا تؤدِّ إلاّ عملاً واحداً في الوقت الواحد.**

كثيراً ما يحدث أنك تبدأ بعمل ما، فإذا بمجموعة أمور أخرى تهجم على فكرك، تطالبك بأن تقوم بها.

فمثلاً إذا قررت أن تقوم بإصلاح الحنفية المعطوبة فإنك بمجرد أن تبدأ بذلك تتذكر أشياء أخرى هي بحاجة إلى الإصلاح والمعالجة، فثيابك بحاجة إلى الكوي، ومكتبك بحاجة إلى ترتيب، وعليك الاتصال بصديق، وسقف الحمام بحاجة إلى تجصيص.. وهكذا وكلّها تطالبك بالتعجيل..

هنا قل لنفسك: هل هذه الأمور تحتمل التأجيل أم لا؟ وسرعان ما يقول لك العقل: نعم إنها تحتمل. هنا قُل لعقلك الذي يبدأ يعرض عليك الأعمال الأخرى، إن هذا وذاك من الأمور المهمة إلاّ أنه لا بدّ من إرجائها الآن، فأنا مشغول بهذا العمل الذي أباشره، وهذا ما يجب أن أوليه العناية الكاملة.

وستدهشك السهولة التي يقتنع بها عقلك الباطني إذا أنت واثقته، وحرصت على إنجاز وعدك له أن تعنى بالأمر الذي يدعوك إليه. وهذا هو الذي ينبغي علينا جميعاً أن نتعلم: أن لا نتولى سوى أمر واحد في وقت واحد، وبغير ذلك لا نصل إلى شيء، لا في العمل ولا في اللعب ولا في اللهو.

**خامساً ـ ابعد من أمام ناظريك كل ما يشتت فكرك.. ويمنعك من التركيز.**

فنظِّف مكتبك من جميع الأوراق باستثناء تلك التي تتعلق بعملك الذي تؤديه الآن..

يقول ديل كارنيجي: إن رولاند.ل.وليمس، رئيس سكة حديد شيكاغو والشمال الغربي، كان يقول: «إن الإنسان الذي يجلس إلى مكتب مليء بأوراق تتعلّق بمختلف المواضيع، يجد أن عمله يسهل كثيراً إذا ما رتّب مكتبه وأخلاه من جميع الأوراق باستثناء تلك التي تتعلّق بعمله الآني. أسمّي ذلك تدبيراً منزلياً جيّداً، وهو الخطوة الأولى نحو الفعالية والنجاح».

يجد الزائر إلى مكتبة الكونغرس في واشنطن د.س.، خمس كلمات

كُتبت على السقف ـ خمس كلمات كتبها الشاعر بوب Pope وهي: «النظام هو قانون السماء الأول».

ويجب أن يكون النظام القانون الأول في العمل أيضاً. ولكن هل ذلك صحيح؟ كلا، فمكتب رجل الأعمال العادي مليء بالأوراق التي لم يطّلع عليها منذ أسابيع. وفي الحقيقة، أخبر رئيس تحرير صحيفة في نيو أورليانز أنه عندما رتّبت له سكرتيرته المكتب، وجدت آلة كاتبة كانت قد فُقدت منذ سنتين!

إن مجرّد منظر مكتب تغطيه رسائل غير مجاب عنها، وتقارير ومفكرات كثيرة، كاف لتوليد الضيق والإزعاج والتوتر والقلق. والأمر لا يقتصر على ذلك، إذ إن أكوام الأوراق تذكرك بأعمال كثيرة عليك القيام بها من دون أن يكون لديك الوقت الكافي لذلك، ممّا يقلقك ولا يسبّب لك فقط التوتر والإرهاق، بل يسبب لك ارتفاعاً في ضغط الدم وأمراض القلب وقرحة المعدة أيضاً.

لقد قرأ الدكتور جون.هـ. ستوكس، الأستاذ المتخرج من معهد الطب في جامعة بنسلفانيا، بحثاً أمام المؤتمر الوطني للاتحاد الأميركي الطبي عنوانه: «الاضطراب العصبي الوظيفي كمضاعفات للمرض العضوي». وفي هذا البحث، وضع الدكتور لائحة بإحدى عشرة حالة تحت عنوان: «ما الذي يجب أن تبحث عنه في حالة المريض النفسية؟». وهنا الفقرة الأولى من هذه اللائحة: «الشعور بالمسؤولية أو الواجب؛ والامتداد اللامتناهي للأشياء التي يجب إنجازها».

ولكن كيف يمكن لعملية بسيطة كإخلاء المكتب وترتيبه أن تساعدك في تجنّب ضغط الدم المرتفع، ومن الشعور بالالتزام وامتداد الأعمال اللامتناهية؟

يخبرنا الدكتور وليم ل.سدلر، الطبيب النفسي الشهير، عن مريض استطاع أن يتجنّب الانهيار العصبي من خلال اتّباع هذه الوسيلة. كان هذا الرجل مديراً لإحدى الشركات الكبرى في شيكاغو. وعندما قدم إلى عيادة

الدكتور، كان متوتراً وعصبياً وقلقاً. وكان يشعر أنه على حافة الانهيار التام، لكنه لا يستطيع التخلّي عن عمله، إذ لا بدّ من الاستعانة به.

يقول الدكتور: «فيما كان الرجل يخبرني بقصّته، قرع جرس الهاتف. كانت المخابرة من المستشفى، وبدلاً من تأجيل الموضوع، استغلّيت الوقت للتوصل إلى قرار مناسب. فأنا أحلّ المسائل على الفور. وسرعان ما قرع جرس الهاتف ثانية. ومرة ثالثة كان الأمر مستعجلاً، وكان عليّ أن أتفرّغ لبعض الوقت من أجل مناقشته.

وثالث مقاطعة كانت حين جاء صديق لي إلى مكتبي لاستشارتي بشأن مريض. وعندما أنهيت الأمر معه، التفتُّ إلى مريضي وبدأت الاعتذار لأنني تركته ينتظر لكنه كان نشطاً، وغطّت وجهه ملامح مختلفة».

فقال لي: «لا تعتذر أيها الطبيب! ففي الدقائق العشر الأخيرة، بدا لي أنني عرفت سبب علّتي. سأعود إلى مكتبي لأراجع عاداتي في العمل... ولكن قبل أن أذهب، هل تسمح لي أن ألقي نظرة على مكتبك؟».

فتح الدكتور المعالج أدراج مكتبه. كانت كلها فارغة - باستثناء التجهيزات. فقال المريض: «أخبرني، أين تحتفظ بالعمل الذي لم ينجز؟».

قال سدلر: «أحتفظ به منجزاً!».

فقال: «وأين تحتفظ بالرسائل التي لم تجب عنها؟».

أجاب الدكتور: «أحتفظ بها مجاباً عنها! قاعدتي في الحياة أن لا أترك رسالة حتى أجيب عنها. فأُملي الجواب على سكرتيرتي في الحال».

وبعد ستة أسابيع، قام المدير ذاته بدعوة الدكتور إلى مكتبه. كان إنساناً جديداً - وكذلك الأمر بالنسبة إلى مكتبه.

فتح أدراج مكتبه ليريه أنها فارغة من العمل غير المنجز. ثم قال:

«منذ ستة أسابيع، كان لديّ ثلاثة مكاتب في غرفتين - وكانت كلها مليئة بالعمل الذي لم أتمكن من إنجازه - وبعد التحدّث إليك، عدت وأنجزت

حمولة شاحنة من التقارير والأوراق القديمة. والآن أعمل على مكتب واحد، وأرتب الأمور فور وصولها إليّ، فلا أدعها تتراكم في وجهي وتسبّب لي القلق والتوتّر.

«لكن الأكثر دهشة هو شفائي التام، وكما ترى فإن صحتي جيدة!».

قال تشارلز إيفنس هيوز، رئيس المحكمة العليا في الولايات المتحدة: «لا يموت الإنسان من العمل الشاق، بل من التشتّت والقلق».

أجل، من تشتّت طاقاتهم ـ والقلق لأنهم لا يستطيعون إنجاز عملهم أبداً.

## تعوّد على الانضباط

- الكون قائم على الانضباط، ولا بد من أن تنسجم معه في ذلك.
- بالانضباط تربح أوقاتاً إضافية.
- تنظيم العالم، يبدأ من تنظيم نفسك.
- من التحديات الكبرى أن تتعلم كيف تنظم أمورك.

تقوم الحياة على نظام دقيق، ويمكنك أن نعيش هذه الدقة ليس بالأيام والساعات فحسب، بل بجزء من مليار جزء من الثانية.

فالشمس تشرق في مواعيدها المحدودة، ولا تخلف عنها منذ ملايين السنين.. وكذلك الأرض تدور حول محورها بدقة لامتناهية..

وكذلك يفعل القمر، والنجوم، والسحب، والأمطار، وتموجات البحر، وحركة الرياح، ودرجات الحرارة والبرودة.. فكلها تسير وفق جدول زمني كوني دقيق، مقاس بما لا ينتهي من أجزاء الزمن.

ولأن من عوامل النجاح الرئيسية أن تنسجم حركة الإنسان مع النظام الكوني، فلا بدّ من أن يكون الإنسان منظماً في حياته حتى ينجح، وإلاّ فإن الشمس لا تنتظر النائمين حتى يستيقظوا، فتشرق لهم.

والربيع لا ينتظر الكسالى حتى يزرعوا، فيأتي. والعمر لا ينتظر المسوفين حتى يتحركوا، فيدور دورته.

فليس مطلوباً من الأجرام الكونية أن تنظم حركاتها معك، بل المطلوب منك أن تنظم حياتك معها.

وإذا تأخرت عن ذلك، تكون عن حظك قد تأخرت..

من هنا فقد رتّب الدين للعبادات مواقيت، وطالبنا بأن نؤديها بوقتها. وربطها بالشمس والقمر..

فالصّلاة مرتبطة بالشمس يقول ربنا: **﴿أقم الصّلاة لدلوك الشمس إلى غسق الليل وقرآن الفجر﴾** [1].

والصوم مرتبط بالقمر، يقول ربنا: **﴿شهر رمضان الذي أنزل فيه القرآن هدى للناس، وبينات من الهدى والفرقان، فمن شهد منكم الشهر فليصمه﴾**[2].

والحج مرتبط هو الآخر بالقمر.

يقول تعالى: **﴿يسألونك عن الأهلّة، قل: هي مواقيت للناس، والحج﴾** [3]..

إن تنظيم الأوقات والأعمال وترتيبها أمر ضروري ليس فقط من أجل أدائها بشكل أفضل، بل من أجل راحتنا نحن أيضاً.. فمن مشى على نظام صحيح أنجز من الأعمال أكثر من غيره من دون أن ينغص عليه التشويش الذهني، والعصبي..

إن النظام هو الركيزة الأساسية في المجتمع، والانضباط هو منشأ القوة الرئيسية في الجيوش، والتنظيم هو سرّ من أسرار النجاح.

ولهذا فقد أوصى الإمام علي (ع) أولاده في أهم وآخر وصاياه قائلاً: «أوصيكما، وجميع ولدي، ومن بلغه كتابي: بتقوى الله، ونظم أمركم»[4]، حيث إن «التقوى» هي مرساة النجاة في الآخرة، و «نظم الأمر» مرساة النجاح في الدنيا، ولذلك فقد قرن الإمام نظم الأمر بالتقوى، حيث إن المؤمن يريد أن يجمع بين الدنيا والآخرة، حسب الآية الشريفة: **﴿ربنا آتنا في الدنيا حسنة وفي الآخرة حسنة وقنا عذاب النار﴾**[5].

---

(1) سورة الإسراء: 78.
(2) سورة البقرة: 185.
(3) سورة البقرة: 189.
(4) نهج البلاغة، عبده، ج3، ص 144.
(5) سورة البقرة: 201.

وفي الحقيقة فإن الإنسان بالانضباط ينجز ما يعجز عن إنجازه تلقائياً، فكم من أمور لا تستطيع إنجازها ما دمت لم تلتزم بنظام دقيق لها. ثم تنجزها بسهولة عندما تلتزم بجدول زمني محدّد، وعمل يومي محدود؟

إن التنظيم كما قيل قديماً يوفر نصف الوقت، والرجل الذي ينظم أدوات عمله، ويعرف مكان كل شيء بدقة يستطيع الحصول على الأشياء والمعلومات في مدة قياسية.. والوقت عامل حاسم في النجاح وقد يكون الفارق بين النجاح والفشل دقائق قليلة.. هذه الدقائق الثمينة يوفرها التنظيم!

إن الانضباط قد يكون شاقاً ولكنه يشعر المرء بأنه مسؤول عن حياته، وإنجازاته.

إن الكثيرين منّا يتمنى لو كان هناك «جنّي» مستور يقوم بمساعدته على إنجاز أموره.

إلاّ أننا - لحسن الحظ - لا نمتلك مثل هذا الجني، فكل ما لدينا هو قوة محركة تدعى الانضباط، وهي تستلتزم منّا ثمناً باهظاً..

وقد تسألني ما هو الانضباط؟

وأقول إنه الالتزام بنظام دقيق لا حياد عنه، أي أنه النظام الذي يكتنفه العزم وبذل الجهد.

وبعبارة أخرى فهو نمط من التفكير يقوم على النظام والعزيمة.

وهنا سؤال: كيف تنظم أمورك؟

والجواب:

**أولاً - ضع جدولاً لأعمالك، بشكل يتناسب مع أوضاعك.**

لا شك في أن لكل شخص ظروفه الخاصة، التي تفرض عليه نظاماً معيناً. المهم أن ينظم أعماله، وأوقاته بشكل يتناسب مع ظروفه..

فالتنظيم سيوفر لك متسعاً من الوقت لكل حاجاتك، ووقتاً إضافياً للراحة أيضاً..

**ثانياً ـ قُم بالتدريب على تنظيم الأعمال.**

قيّد نفسك ساعتين من كل يوم، بنظام تصممه بنفسك، وإذا كنت تعمل في الأعمال الحرة فيمكنك أن تقوم بذلك ساعة تشاء. وإذا كنت موظفاً فيمكنك أن تقوم بذلك في أيام العطلة. وليكن الجدول الذي تضعه يتضمن نصفه بعض ما ترغب فيه وتشتهيه، والبعض الآخر غير ذلك..

ولا يهمّ في أعمال الجدول أن تكون متنوعة، أو معقدة، إنما المهم أن تنتقل من نشاط إلى آخر في اللحظة المحددة حسب الجدول، لا قبله ولا بعده..

ولهذا التمرين فائدتان:

**الأولى** ـ أنه يعلمنا كيف نتقيد بالنظام الذي نضعه.

الثانية ـ أنه يعلّمنا طريقة التعامل مع الوقت. وبدل أن يقطعنا، ونفاجأ بضياعه، نقطعه بإنجاز الأعمال..

إن الكثيرين يظنون أن كل يوم من أيام العمر يتسع لعدد عظيم من الأعمال، ويتوقعون أن يأتيهم الوقت بدون حساب.. فإذا جرّبنا أن نقوم بكل عمل في وقته فسوف نتعلم كيف نتعامل مع الوقت.

ويمكن بعد أن ننجح في ساعتين، أن نضع جدولاً لأربع ساعات ثم لثماني.. مما يجعل حياتنا منتظمة بالمقدار المطلوب للنجاح.

وبالطبع فإن التقيد الصارم بجدول أعمال لليوم كله، أمر غير مرغوب دائماً، ولربما غير محتمل لفترة طويلة، ولكن التقيد بمثل ذلك بين حين وآخر، ولإنجاز أعمال بعينها يعلمنا التنظيم، ويقوي شعورنا بقيمة الوقت وكيفية التعامل معه.

وتعلّم الانضباط من ذلك الرجل الذي كان مصاباً بالشلل، ومع ذلك فقد قرر أن يشترك في سباق العدو الطويل، وقد قطع اثنين وأربعين كيلومتراً على عكازين. والجدير بالذكر أنه سقط غير مرة، لكنه ثابر حتى اجتاز خط النهاية بعد إحدى عشرة ساعة من انطلاقه.

وإذا كان من أهم الأمور في النجاح هو أن تعرف كيف تركّز طاقاتك وكيف ترعاها وتوجهها، فإن من أهم طُرق التركيز هو الالتزام بالانضباط والسير حسب الجدول الموضوع. .

**ثالثاً ـ تصوّر مسبقاً ما تريد أن تعمله في كل يوم.**

إنّ وضع تصوّر كامل لأعمال اليوم قبل بدئها، وكذلك التفكير في الاحتمالات المفاجئة فيه، كفيل بتخفيف وقع العمل عليك، ومن ثم تخفيف التعب. وبذلك تكسب قدرة أكثر على مواجهة الاحتمالات المفاجئة من دون أن يربكك وقوعها. .

**رابعاً ـ تعلّم الانضباط الداخلي، عن طريق اتخاذ قرار حاسم بذلك.**

فمن قرّر مع نفسه أن يكون منضبطاً فسوف يجعل من روحه كتلة من القوة المندفعة نحو الهدف. . تسد الثغرات في حياته، ومن ثم توجه طاقاته المختلفة بالاتجاه الذي يريد. لأن الانضباط يقوي الرّوح ويحسن السلوك، بالإضافة إلى أنه يوفر الوقت وينجز الأعمال.

**خامساً ـ أحذف كل ما هو غير مهم، لتفرغ لما هو أهم. .**

يقول الفكر الصيني القديم: «على المرء أن يقرر عما سيحجم، عند ذاك يقدم بنشاط على ما يتحتم عليه إنجازه».

إن الانضباط يساوي أحياناً الاختيار، وترك ما ليس مهماً. إن أحد الناجحين كان يقول إن نجاحي يعود إلى وصية أوصاني بها أُستاذي في بدايات حياتي. .

فقد قال لي: «عليك يا هذا، أن تختار بين أن تكون لاعباً كبيراً، أو عالماً كبيراً» وأنا اخترت الثاني. . وتركت الأول.

**سادساً ـ برمج متعك، ولذاتك.**

يصف أحدهم الانضباط بأنه «عملية برمجة لألم الحياة ولذتها ... يعزّز المرء اللذة بمواجهة الألم واختياره أولاً، ثم التغلّب عليه»

قد يتطلب ذلك قرارات بعيدة الأمد أو مجرّد قرارات يومية عادية، كأن يفوّت المرء على نفسه برنامجه التلفزيوني المفضّل ويأوي إلى فراشه باكراً ليكون في يقظته الكاملة لحضور اجتماع الصباح التالي.

وهكذا يكون سرّ مثل هذه الالتزامات أن تتخطّوا الكدّ والجهد وتضعوا اللذة نصب أعينكم.

يقول أحد الصحافيين في هذا الصدد: «الواقع أن كثيراً من المساعي التي تستحقّ العناء ليس ممتعاً. ولكن إن حوّلنا أعمالنا لهواً عوّضنا قسطاً كبيراً من الحرمان، لأن الحياة وإن كانت تعطينا الكثير إلاّ أنها أيضاً تخبىء لنا ظروفاً غير ممتعة على الإطلاق».

أن تكون شغوفاً بعمل لا يعني أن تكون ممن يتمتع به.. أيضاً.

سابعاً ـ حقّق التوازن.

يقول أحد العلماء: لا تخلطوا بين الانضباط والتصلب، فالكمال ليس الهدف، بل كافحوا من أجل راحة الضمير التي تأتيكم جرّاء اتكالكم على الله وثقتكم بأنفسكم.

قبل أن تلزموا أنفسكم تنفيذ ما تنوونه، أو تؤنّبوا أنفسكم بلا رحمة عندما لا تؤدّون أعمالكم، فكّروا في أنكم قد تكونون في حاجة إلى تغيير ما كي تشعروا بأنكم معافون.

معظمنا يحتاج إلى استراحات أثناء عمله ليتنزّه أو يستعيد قواه بالأكل أو بأي شيء آخر يحييه وينعشه. وليس من الضروري أن تكون استراحاتكم مطوّلة لتنفض خيوط العنكبوت التي تكبّلكم وتؤمّن لكم قسطاً من الارتياح. فبعض المكافآت تحفزكم إلى أداء مهماتكم وتساعدكم في المحافظة على زخمكم.

من شأن الانضباط الصحيح أن يحقق توازناً فينتج المرء من غير ضغط ويجتهد من غير إكراه. فالانضباط يحتاج إلى ضبط أيضاً.

**ثامناً ـ استخدم الانضباط كعناية بالنفس وبالعمل.**

إن البعض ينظر إلى الانضباط وكأنه تأديب للنفس، أو تقييد لها. بينما الحقيقة أن الانضباط هو عناية بالنفس، مثلما يعتني الممرض بمريضه، فهو ليس بالضرورة يمتعه، ولكنه حتماً يعتني به.

إن الانضباط ينمّي الإمكانيات الذاتية، وهو بعد فترة يصبح متعة.. أيضاً.

لقد سئل أحد الناجحين: هل تحب عملك؟

فقال: نعم، أحبه كثيراً.

فقيل له: وهل هو ممتع حقاً؟

فقال: كلاً..

إن العمل بالنسبة إلى هذا الرجل لم يمكن ممتعاً، ولكن الانضباط فيه هو الممتع.

وهذا يعني أن عليك لكي تنجح أن تتمتع بالانضباط في عملك، مع قطع النظر عن كون العمل نفسه ممتعاً.

**تاسعاً ـ غيّر عاداتك.**

المشكلة لدى أكثر الناس أنهم حينما ينتبهون إلى أنفسهم يجدون أنهم مقيدون بعادات سيئة.

فمثلاً، لأننا نبدأ حياتنا من الطفولة، والطفولة ليست منضبطة، فنحن نكبر غير منضبطين.

ولما نكبر نتساءل، كيف نغيّر من عادة عدم الانضباط؟

والمشكلة في تغيير العادة أنه غالباً ما يأتي الإخفاق من محاولة المرء تغيير عادة سيئة بتركيزه على التصرّف غير المرغوب فيه بدلاً من التركيز على تصرّف جديد لإبدال الأول.

كثيرون هم الأشخاص الذين يقولون لي إنهم يودّون أن يتناولوا طعاماً

سليماً لكنهم لا يريدون «التخلّي» عن الأطعمة اللذيذة. فبدلاً من أن يفكّروا في ما لا يمكنهم الحصول عليه، يجدر بهم أن يفكّروا في ما يستطيعون تناوله.

تغيير العادات القديمة ليس بالأمر اليسير، ولكنه ممكن. وهذا بحاجة إلى أن نركّز على الجانب الإيجابي من فوائد تغيير العادة إلى ما هو ضدها بدل التركيز على مضار العادة الموجودة.

**عاشراً ـ واجه الأمور بعزيمة.**

إن الانضباط يأتي من الانضباط، كما أن الفوضى تأتي من الفوضى.

فلكي يصبح الانضباط جزءاً من حياتك فلا بد من أن تواجه الأمور لفترة من الوقت بالعزيمة المطلوبة.

يقول أحد الناجحين: أذكر كيف كانت أمي توقظني كل صباح، أيام المدرسة قائلة: «حان وقت النهوض!» أما أنا فكنت أتعذّب في سريري ولا أنهض منه إلاّ في اللحظة الأخيرة. فأعيل صبر أمي كالعادة.. من دون أن يتغير عندي شيء.

ولما التحقت بالجامعة كان عليّ أن أعتمد على نفسي لأستيقظ. ولما أرهقتني تلك الحرب الصباحية عزمت على النهوض من السرير حالما يرنّ جرس المنبّه، فقط لأني أريد النهوض بصرف النظر عن شعوري. ومنذ ذلك الحين نجحت الخطة.

عندما لا تشعرون برغبة في عمل ما، تنزعون إلى تجنّبه، ولكن الرغبة تأتي غالباً بعد أن يباشر المرء العمل.

يتكوّن الانضباط بالتمرس. فالقليل يقودكم إلى الكثير، إذ تزداد رغبتكم في الحسنات والمنافع. فإذا ما تخطيتم الكسل نهائياً شعرتم بتحسّن كلّي. فالانضباط يجعلنا في أفضل حالاتنا جسداً وذهناً.

# اضف إلى بضاعتك حلاوة الأخلاق

● الأخلاق، وليست القوة، هي حصان السباق في اكتساب المستقبل.

● لا يربح في النهاية إلاّ من يستطيع أن يبني جسراً من الثقة بينه وبين الناس.
وليست مواد ذلك الجسر إلاّ الالتزام بالأصول الأخلاقية.

● ليس صحيحاً أبداً أن من يريد أن ينجح فلا بدّ من أن يتحرر من الالتزام بالمثل العليا.
فالدجالون والكذبة واللصوص مفضوحون لا محالة.

● كذب والعظيم من قال: «إن التجارة والأخلاق ضرّتان لا تجتمعان».

مرّت فترة في الولايات المتحدة لم تكن هنالك سيدة لم تسمع باسم «ج. ل. برسون» ملك الأحذية النسوية.

واجه برسون في البداية أزمة خانقة، وتنبأ بإفلاسه الذين رأوه يتخبّط في مصاعب لا حصر لها. ولكن تاجر الأحذية هذا استنجد بالأخلاق، فاستطاع الخروج من المأزق، وأخذ يربح نصف مليون دولار في السنة.

فماذا فعل برسون للتغلب على أزمة سبّبت إفلاس المئات من تُجار الأحذية في الولايات المتحدة الأميركية؟

كلّ ما فعله أنّه اختص زائرات محلّه بمزيد من العناية والاحترام، الأمر الذي لم يخطر ببال سائر التجار.

كان برسون في حدود السبعين، أبيض الشعر، مهيب الطلعة. ومع ذلك لم تكن تدخل سيدة محله حتى يهرع إلى الترحيب بمقدمها ويحرص على خدمتها بنفسه، وسواء اشترت حذاء أم لم تشترِ، فإنّه يشكر لها زيارتها لمحله، وقبل انصرافها يطلب منها أن تسميّ له ثلاثاً من صديقاتها ليعرض عليهن خدماته ويدعوهن إلى زيارة محلّه. وبديهي أن طلبه كان يُستجاب بسرور، فليس أحبّ إلى المرء، رجلاً كان أو سيدة، من أن يطلب إليه الآخرون أداء خدمة من هذا النوع. وبعد حصوله على الأسماء كان يكتب إلى السيدات الثلاث داعياً إياهن إلى زيارة محلّه لمشاهدة نماذج جديدة من منتوجاته، فتقبل الدعوة واحدة من ثلاث على الأقل، وتتكرّر المراسم نفسها مع الزائرات بحيث يزداد عدد المشتريات.

وبفضل هذه الطريقة اللبقة والأخلاق الحسنة استطاع برسون التغلّب على الأزمة.

إنه لم يفعل أكثر من الالتزام بمفردة واحدة من المفردات الأخلاقية. وهي أن يكون لطيفاً مع الناس.

*

والحق أن التهذيب هو أحد المفاتيح التي تسهّل غزو قلوب الناس.

فلقد سُئل «روميلو أوريانتي» صاحب مخزن «ألف صنف» في بيونس أيرس كيف توصل إلى جعل متجره الكبير محط أنظار الناس؟

فأجاب أنه مدين بهذه النتيجة لتهذيب مستخدميه. وقال إنه لا يستخدم في متجره إلاّ كلّ شاب مهذّب، حسن الأخلاق، فالناس يسرّهم أن يحسن صاحب المتجر وفادتهم، ويأسرهم لطف صاحبه ومعاونيه، إذ ليس أحبّ إلى الإنسان من أن يجد نفسه موضع التقدير، وأن يشعر بأن ثمّة من يعامله المعاملة التي يشتهي، والتي تضن عليه بها بيته أو محيطه.

على الحق تقوم الحياة..

وهكذا أرادها الله تعالى ﴿الذي خلق السماوات والأرض بالحق﴾ [1].

والحق قائم على الصدق، والعدل، والرحمة، والنزاهة، والتواضع وليس على الكذب، والظلم، والدجل..

ومن أراد النجاح فلا بدّ من أن يسير على سنّة الله تعالى، ونواميسه، ويلتزم بالصدق مع النفس والنزاهة مع الناس.. ويكون شريفاً في معاملاته، وعادلاً في أحكامه، ومتواضعاً في علاقاته..

فقد أثبت التاريخ أن الصادقين هم الناجحون، وأن الكذّابين في النهاية مفضوحون، وأن ما يعتقده البعض بأن الناجحين عادة هم عديمو الذمة والضمير، غير صحيح..

---

(1) سورة الأنعام: 73.

إن الكذّاب ربما ينجح مرةً، ولكنه سوف يفشل بعد ذلك مرّتين. لأنّ حبل الكذب - كما يقول المثل - قصير، بالرغم من أنّ كل الكذّابين يظنون أنهم - دون غيرهم - قادرون على إخفاء كذبتهم، التي سوف تبقى - بزعمهم - بيضاء، لا يكشفها ضوء النهار..

ترى مع من يتعامل الناس أكثر؟ مع الشركات المعروفة بنزاهتها أم التي اكتشفوا منها الدجل، ولو مرةً واحدة؟

ومن يربح في النهاية، من يبني جسراً من الثقة بينه وبين الناس، أم من يهدم هذا الجسر؟

وتعالوا نرى ذلك في الواقع الاجتماعي:

يقول بائع أقمشة ناجح: «كنت أقوم بالثناء على ميزات ما أبيعه من أصناف الأقمشة، حتى بلغت حد التغرير، وكنت أجيء إلى الأقمشة لا أعرف عنها شيئاً فأضمن للمشتري مكانتها، واستخدمت كل ما أوتيت من ذلاقة اللسان في إغراء الزبائن. ونجحت في بيع مقدار لا بأس به بهذه الأساليب، بيد أني لاحظت أن ما يبيعه جاري العجوز يربو كثيراً على ما أبيع ويربح أكثر مما أربح، فسألته عن سر ذلك فأجابني «إن الناس يصدقون ما أقول».

فقلت له: «أوّلا يصدقني الناس؟».

فقال: «تذكّر يا بني أن العيون مرآة النفوس. فمهما قلت، فإن الحقيقة لا بدّ وأن تظهر في عينيك».

وهزني ذلك هزاً عنيفاً، وألقى في روعي لأول مرة في حياتي أن الأمانة شيء أكثر من ترك السرقة، بل هي مثل أعلى غامض الصورة يتحدث عنه المعلمون والآباء، وهي جزء من الحياة التي نحياها كل يوم.

وأخذت أحذو حذو ذلك الجار، ولشد ما كانت دهشتي حين وجدت أن طريقته قد أثمرت معي، فقد ازداد مقدار ما أبيع بما لا يصدّق.

وحدث في يوم من الأيام أن جاءتني إحدى الزبونات وأخذت تطلب أصنافاً غالية الثمن بلا تفكير أو حساب وأيقنت أن عمولتي ستكون كبيرة، ولكن لما كان قلبي قد أُشرب مبدأ الأمانة التامّة الذي علمنيه جاري، فقد

نصحتها أن لا تهمل الأقمشة الرخيصة، وأن تفكر في ما تشتري، ونصحتها أن تأتيني في اليوم التالي حتى تجد متسعاً من الوقت لتفكر في حاجياتها. وجاءت في اليوم الثاني واشترت ما تريد، ودفعت الثمن فوراً.

في اليوم التالي جاء زوجها وعرض عليّ وظيفة بائع بأربعة أضعاف الأجر الذي كنت أتقاضاه. وقال لي إنه تاجر ألماس، فلما قلت له: إنني لا أعرف عن الألماس شيئاً.. أجابني: أن ذلك لا يهم ما دمت قد تعلمت أهم مبادئ البيع وهو الأمانة.

وبهذه الطريقة أخذت أكسب الزبائن ورقيت من وظيفة إلى أخرى ثم ظفرت بالعمل في شركة كبيرة، ثم رقيت بعد ذلك مساعداً لمدير البيع فمديراً عاماً.

*

والسؤال هنا هو: كيف نبني الثقة مع الناس؟

والجواب: أن هناك ثلاث قواعد لا بدّ لمن أراد كسب ثقة الناس من الالتزام بها وهي: أن يكون صادقاً، وأن يكون عادلاً، وأن يكون مشفقاً.

يقول ربنا تعالى: **﴿فأوفوا الكيل والميزان، ولا تبخسوا الناس أشياءهم، ولا تفسدوا في الأرض بعد إصلاحها﴾**[1].

ويقول: **﴿إن الله يأمر بالعدل والإحسان﴾**[2] و**﴿إن الله يحب المقسطين﴾**[3].

وقد جاء في الحديث الشريف: «كل ذي صناعة مضطر إلى ثلاث خصال يجتلب بها المكسب وهي: أن يكون حاذقاً بعمله.. وأن يكون مؤدياً للأمانة فيه.. وأن يكون مستميلاً لمن استعمله»[4].

---

(1) سورة الأعراف: 85.
(2) سورة النحل: 90.
(3) سورة المائدة: 42.
(4) تحف العقول، ص 237.

فالغش، والكذب، والدجل صفات لا تعود على الإنسان إلاّ بالخسارة.

ولقد رأيت أن الذين لا يتورعون عن الكذب، أو التوسل بالحيلة لترويج بضائعهم قد يربحون بعض الدراهم، ولكنهم من المستحيل أن يصبحوا تجاراً كباراً، حيث إن المشتري لا يشتري منهم إلاّ مرة واحدة، وفيما بعد يبحث عن غيرهم..

يقول رسول اللّه (ص): «ليس منّا من غشّنا»[1] فإنّ «من غش أخاه نزع اللّه بركة رزقه، وأفسد عليه معيشته، ووكله إلى نفسه»[2].

ويقول ربنا تعالى: **﴿ويل للمطففين، الذين إذا اكتالوا على الناس يستوفون، وإذا كالوهم أو وزنوهم يخسرون﴾**[3].

وهكذا فإن القاعدة الأولى تفرض على الناجح أن يكون شريفاً في المعاملات المالية، وأن يلتزم بها، وأن يكون صادقاً في الترويج لبضاعته، وأن يعطي من الحق للناس، بمقدار ما يجب عليه.

فمن الأفضل أن تخسر تسع مرّات بالصدق لتربح في المرة العاشرة، على أن تربح تسع مرات وتخسر في المرّة الأخيرة كل ما ربحته في المرات السابقة.

فالكذب يؤدي إلى ثلاث نتائج سيئة:

**الأولى** ـ أنه يظلم المكذوب عليه.

**الثانية** ـ أنه يؤدي إلى تخريب ضمير الكاذب..

**الثالثة** ـ أنه يؤدي إلى فقدان الثقة..

ولهذا فإن اللّه تعالى لا يحب الكاذبين، وكل نواميس الكون تقف ضده. **﴿قل سيروا في الأرض ثم انظروا كيف كان عاقبة المكذبين﴾**[4].

---

(1) الوسائل، ج12، ص 121.

(2) المصدر نفسه.

(3) سورة المطففين: 1 ـ 3.

(4) سورة الأنعام: 11.

جاء في الحديث الشريف: «عليك بصدق اللسان في حديثك، ولا تكتم عيباً يكون في تجارتك، ولا تغبن المشتري المسترسل، فإن غبنه رباً، ولا تَرضَ للناس إلاّ ما ترضاه لنفسك، واعطِ الحق وخذه فإن التاجر الصدوق مع السفرة الكرام البررة يوم القيامة، واجتنب الحلف فإن اليمين الفاجرة تورث صاحبها النار، والتاجر فاجر إلاّ من أعطى الحق وأخذه»[1].

وهكذا فإن «الصدق نجاح، والكذب فضاح»[2] فـ «عاقبة الصدق نجاة وسلامة»[3] وفيه «صلاح كل شيء»[4].

فـ «اغتنم الصدق في كل موطن تغنم، واجتنب الشر والكذب تسلم»[5].

أمّا الشفقة، فمن متطلبات التودد إلى الناس، والتحبب إليهم وكسبهم.

ولا شك في أن «أنفع الكنوز محبة القلوب»[6] لأن «التودد إلى الناس رأس العقل»[7].

ويجب اكتساب الشفقة، لأنها من أنفع الوسائل في التعامل.

ولعل شكسبير لم يخطر بباله ذلك عندما كتب يقول «الشفقة تجتذب أفضالاً إلى من صدرت عنه، كما تجتذب أفضالاً إلى من تُوجّه إليه»، ولكنه على أي حال، نطق بالحقيقة. فأولئك المشفقون على الآخرين يختزنون الشفقة لأنفسهم.

ولكن ما هي بالضبط هذه الخاصية المعروفة بالشفقة؟

إنها تتجاوز كثيراً الرغبة في عدم تحسين المرء فائدته الشخصية. إنها

---

(1) المستدرك، ج2، ص 463.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 33.
(3) المصدر نفسه، 4/ 363.
(4) المصدر نفسه، 1/ 281.
(5) المصدر نفسه، 2/ 219.
(6) المصدر نفسه، 2/ 393.
(7) المصدر نفسه، 1/ 354.

شعور بالحنان أو الرقة ينبثق من حالة مريرة كما تنبت الزهرة من الصخر. إنها شعور عميق بالشكر لنظام الأشياء الذي يجد تعبيره الكامل في عمل خارجي ويؤمّن للذين يتصرّفون هكذا سعادة خالصة لا تشوبها شائبة.

ويقترن بالشفقة كرم النفس ومحبة الغير. وفي الحقيقة فإن هناك سبل كثيرة أمام الرجل الناجح الذي يرغب في أن يبدو شاكراً ومُعترفاً بالجميل للفوائد التي أصابته. وفي سعيه وراء السعادة ينبغي له ألاّ يدع الفرص التي تتاح له تفوته. فذلك يتيح له مساعدة الآخرين على بلوغ هذه السعادة التي يشتهيها الجميع.

وكما يلزم على من يرغب في النجاح الالتزام بالصدق والشفقة والعدالة، كذلك يلزم عليه الالتزام بالنزاهة. والمطلوب هنا الالتزام بنزاهة القصد والغاية والوسيلة أيضاً.

فإذا أردت النجاح فاجعل الناس يثقون بنزاهتك أكثر من ثقتهم برأسمالك.. ولا تستخدم أبداً وسائل غير شريفة لغايات شريفة، لأن الوسيلة تؤدي إلى أن تكون الغاية بلونها..

قد يقول قائل: إن الأخلاق قد تكون ضرورية للنجاح في المجالات الاجتماعية أمّا في المجال التجاري، وعالم المال والأعمال، فلا مجال للالتزام بها، ليس لأنها ليست ضرورية من الناحية الوجدانية، بل لأنّ ذلك قد يسبب لك خسارة كبيرة، أو يمنعك من تحقيق ربح محقق..

غير أنّ تاريخ الناجحين الكبار والشركات الكبرى يكشف أن لا تجارة بلا أخلاق، وأن الأخلاق العالية لها أهمية كبرى في النجاح التجاري..

إن السعي إلى الميزة الأخلاقية يدعو أحياناً إلى تفويت فرصة سانحة أو تكبد خسارة مالية مؤقتة. ولكن المقاييس الأخلاقية العالية تترجم في كثير من الأوقات أرباحاً طائلة. إن الالتزام بالأخلاق يمكّن صاحبها من اجتذاب أصحاب المواهب وربح الزبائن ومحبة الناس واحترامهم. يقول روبرت جورج المدير التنفيذي في شركة «مداليونه» للبناء في مدينة مريماك بولاية

نيوهامشير: «يقول المثل: إن كل شيء يدور سيكمل دورته». بمعنى أنه إذا كان الاتجاه الحاضر يميل إلى الخسارة، فإنه في النهاية سيميل إلى ربح ما بطريقة ما. وهذا تماماً هو المنطق الذي أقنعه بأن يكون مستقيماً جداً مع الوكيل الذي رست عليه المناقصة بسعر متدن جداً. ويتابع الرّجل: «كانت شركتنا هي الأوفر حظاً في الفوز بمشروع سكني بقيمة مليونين ونصف مليون دولار، وبدا لي أن عرض وكيل محلي كان عشرين في المئة أنقص من المعقول، أي ثلاثمئة ألف دولار أدنى من أسعار عرضها أربعة وكلاء آخرين، مما يتيح لنا تقديم أفضل سعر فنربح المقاولة». وكان اتجاه جورج أن يقبل العرض، لكن ضميره عاكسه.

هل يجوز أن يستعمل هذا المدير التنفيذي أرقاماً يعرف أنها ستؤدي في النهاية إلى تكاليف زائدة؟ لا بدّ من أن يترك ذلك لطخة على سمعة الشركة لا تمحى. ولكن ماذا سيحل بالمشروع؟ ثم تساءل: هل من العدل أن تترك شخصاً يقع في شرك يجهله وأنت عالم به؟

لذلك رفض فكرة العرض الرخيص. ولكن كيف له أن يعلل سبب رفضه من غير أن يفضح معلومات قد تؤذي أحداً. لذا اتصل بالوكيل وقال له إنه لن يخبره بالأسعار التي عرضها منافسوه لكن السعر الذي طرحه هو متدنٍ جداً بحسب رأيه. فسحب الوكيل عرضه، ومع ذلك فازت شركة «مداليون» بالمقاولة.

بعد سنة تلقى هذا المدير عرضاً من الوكيل ذاته لمشروع آخر، وكان أيضاً عرضاً منخفض السعر، إذ تضمن 20 في المئة حسماً على التسعيرة الأساسية، ذلك لأن الوكيل لم ينسَ جميل الرّجل في السنة الفائتة. وهذا ما أكد لجورج أن المرء عندما يقوم بعمل إيجابي فلا بدّ من أن يرتّد عليه بالمثل.

حقاً أن التصرف الأخلاقي المميّز لا بدّ وأن يعطي نتائجه عند الحساب الأخير.

وهذا ما اكتشفته مؤسسة «هلبي ولسون» وهي شركة استثمار مختصة

بشراء العقارات وبيعها. وهي ترفض أن تنفذ أي عملية استثمار تتضمن مجازفة للآخرين إذا كانت هي نفسها لا تقبل بها إذا عرضت عليها. وهنا تشرح زوجة بروس هلبي أحد مالكي الشركة، كيف وُضع هذا المبدأ على محك التجربة:

«كنا مهتمين بشراء فندق في إل باسو بولاية تكساس بمبلغ مليونين و700 ألف دولار. وبعد دراسة أجريناها استنتجنا أن المدينة على وشك أن تفيد من المد الصناعي. وبناء على ذلك اشترينا هذا الفندق وصرفنا ما يلزم لإصلاحه وتجديده. ومن ثم باشرنا عرضه على زبائننا. ولكن تبيّن لنا أن الخسارة الشهرية للفندق تفوق كثيراً ما كنا نتوقعه، إذ اكتشفنا أننا كنا في منطقة من إل باسو لن تفيد من ذلك المد الصناعي».

وإلى ذلك الوقت كانت الشركة باعت بعض المستثمرين حصصاً محدودة. وكان السؤال: هل يخفي أصحاب الشركة شعورهم الذي لا يدعو إلى الراحة ويواصلون استثمارهم للمشروع، أم يرجعون الحوالات إلى أصحابها ويتحملون الخسارة وحدهم؟

وأُخذ القرار. وأُخبر المستثمرون بأن الصفقة ستعلّق ريثما تجري الشركة تحقيقاً أوسع.

وطوال أشهر حاول هلبي أن يجد بوادر تحسُّن مشجعة، لكن شيئاً من ذلك لم يظهر.

يقول الرجل: «كان الحل البديهي البسيط والخالي من كل مسؤولية ورحمة أن يقفل الفندق نهائياً ويذهب كل في طريقه. ولكن بدلاً من ذلك عمدت الشركة إلى بيع الفندق للمصرف الذي تتعامل وإياه بمليوني دولار، أي بقيمة القرض الذي أخذته منه، بينما ربح المصرف مليوناً ونصف مليون دولار وهو المبلغ الذي صُرف على تجديد الفندق وإصلاحه.

وهكذا أعيدت الحوالات إلى المستثمرين مرفقة برسائل من مديري الشركة يعربون فيها عن أسفهم لأن الخطأ خطأهم. وتقاسم الشركاء الخمسة

الخسارة التي بلغت أكثر من ثلاثة ملايين دولار، وأقرّ هلبي بأنهم تلقوا ضربة قاسية.

ولكن كان لشركة «هلبي ولسون» الحق في أن تتفاءل، فقد انهمرت عليها رسائل من زبائنها تشيد بنزاهتها وتعبّر عن ثقتهم بقدرتهم، وفيها أنهم يأملون أن يتعاونوا وإياها في المستقبل بصفقات أخرى.

ولأن أصحاب الشركة التزموا المبادئ الأخلاقية، وخسروا في البداية فإنهم حصلوا على تعويض كبير من زبائن وشركاء جدد، وحصلوا على أرباح مضاعفة في ما بعد.

لقد صدق الإمام علي (ع) حيث قال: «لو كنّا لا نرجو جنة، ولا نخشى ناراً ولا ثواباً، ولا عتاباً لكان ينبغي لنا أن نطلب مكارم الأخلاق فإنها مما تدلّ على سبيل النجاح»[1].

هناك فكرة خاطئة تماماً لدى البعض، وهي أنّ من يريد الربح المادي فلا بدّ من أن يكون أنانياً لا يحسب أي حساب لمصالح الآخرين.

ويقول هؤلاء كيف يمكن أن تربح، إذا كنت تريد أن يربح الآخرون؟

وكأن هؤلاء يريدون القول إنّ مصالح المستهلكين لا بدّ وأن تتناقض مع مصالح المنتجين والتجار.

وتلك فكرة مغلوطة حتماً.. والشواهد العملية تدل على عكس ذلك. وفي ما يلي قصة أحد التجار الذي نمت تجارته بسبب التزامه بمصالح الناس، فربحهم، وربح منهم..

عندما أوقفت حكومة جنوب أفريقيا الدعم المالي للخبز عام 1982 ارتفعت أسعار هذه السلعة بنسبة خمس وعشرين في المئة. فاستعاض صاحب أحد المتاجر الكبرى عن الدعم الحكومي بدعم شخصي موقت بمبلغ مليون راند (وحدة العملة في جنوب أفريقيا) واعداً زبائنه بأنه سيبقي أسعار الخبز

---

(1) مستدرك الوسائل، ج2، ص 283.

لديه على مستواها السابق. وتسابق الزبائن لشراء 16 مليون قرص خبز قبل انقضاء مدة العرض بعد أربعة أشهر. وازدادت مبيعات المتجر عشرة ملايين راند في هذه الفترة. وهكذا أثبت «ريمون آكرمان» ـ وهذا اسمه ـ أن ما يصلح للمستهلك العادي يصلح كذلك للتجارة، وأن الاهتمام بمصالح الآخرين يدّر الربح من دون أن يضر بمصلحة التاجر.

وفي الحقيقة فإنه في غضون 16 سنة رفعت هذه الفلسفة التجارية ريمون آكرمان من إدارة أربعة حوانيت صغيرة إلى التحكم بسلسلة من أكثر متاجر البلاد ازدهاراً تضم 62 مخزناً وعشرة متاجر كبرى، وحققت له مبيعات زادت على مليار راند عام 1982.

إن آكرمان حقق هذا النجاح بانياً شهرته كمدافع عن حقوق المستهلكين. وربما كانت نشاطاته في هذا المجال تأخذ في الاعتبار تحقيق أرباح له، لكن المنافع التي نالها المستهلك بفضل جهوده لا يمكن إنكارها. ويقول محرر صحيفة «فاينتشال ميل»: «إنه دعاية ممتازة للمبادرة الحرة. وهو برهن أن المشروع التجاري الذي يدار على نحو صحيح يعود بالنفع على الزبون والمستخدَم ورب العمل على حد سواء».

كان آكرمان الأب أسس سلسلة المحلات لبيع الأقمشة والأدوات المنزلية في كيب تاون في جنوب إفريقيا، وبعد أن حصل على درجة بكالوريوس في العلوم التجارية، تسلم العمل كمدير متدرب في سلسلة من المخازن وكانت فكرة متجر الخدمة الذاتية (السوبر ماركت) تلقى قبولاً حذراً في جنوب أفريقيا. وأوفده رؤساؤه إلى الولايات المتحدة ليتعلم أحدث أساليب البيع بالتجزئة. وهناك ركب حافلة من دايتون في ولاية أوهايو إلى نيو أورلينز. وكان يترجل في كل محطة فيدخل المتاجر ليلاحظ مجرى العمل فيها.

وبعد عودته إلى بلادة مفعماً بالحماسة قدم مخططاته لإنشاء سوبر ماركت «حقيقية» إلى مجلس الإدارة. وكانت هذه المخططات تقضي باختصار السلع وقصرها على الأطعمة تقريباً وإلغاء الخدمات التي تقدم للزبائن إلاّ في

قسم الأطعمة الجاهزة وصندوق المحاسبة عند المدخل. كما شدد لرؤسائه قبل كل شيء على ضرورة خفض الأسعار إلى أدنى مستوى ممكن.

ولم تلقَ اقتراحاته اهتماماً لدى هؤلاء. وبعد تسع سنوات من الكفاح لقبول أفكاره اضطر إلى ترك وظيفته وقرر أن يفتح تجارة لحسابه الخاص. وقال له أصدقاؤه: «اشتر متجراً حيث يقدم الشاي، ولا تبدأ من الصفر. سوف تحتاج إلى 90 في المئة من الجرأة و10 في المئة من رأس المال». وهو لم يكن يملك حتى تلك العشرة في المئة. غير أنه عام 1967 استطاع أن يؤمّن ألف راند من ماله الخاص إضافة إلى مبلغ جمعه من العائلة والأصدقاء وقرض من أحد المصارف، فوظف في مشروعه 620 ألف راند اشترى بها متجراً من أربعة حوانيت في كيب تاون دعاه «خذ وادفع».

في السنة الأولى رفع آكرمان مبيعاته من ثلاثة ملايين راند إلى خمسة ملايين وأخذ يوسع أعماله. كان يختار مواقع في الأماكن القريبة من التجمعات السكنية، وكان يشتري كميات ضخمة من السلع ويخفض الأسعار فيصرّف بضائعه بسرعة. وأحب الزبائن هذا الأسلوب وفي غضون ست سنوات أصبح آكرمان يملك 26 مخزناً تجارياً.

وبالرغم من أنه تلقى تهديدات من المنافسين وأحرقت بعض متاجره، إلاّ أنه ثابر على ما هو عليه وكسر مبدأ مهماً في تجارة جنوب أفريقيا وهو مبدأ التقيد بالسعر المعلن. بموجب هذه الخطة كان أصحاب المصانع يحددون أسعار منتوجاتهم على نحو يترك هامشاً واسعاً من الربح للبائع، أما الذين يحسمون من السعر المحدد فيقاطعون. لكن آكرمان تحدى هذه الخطة وخفض أسعار بضائعه إلى أدنى المستويات، وكانت تلك مغامرة افترض فيها أن أصحاب المصانع لن يجرؤوا على رفض طلباته الضخمة. وكان على صواب فاضطر منافسوه إلى مجاراته في خفض الأسعار.

يشعر آكرمان أن إغراء الأرباح العالية يعمي التجار غالباً عن رؤية الأرباح التي يدرها بيع بضائعهم بكميات كبيرة. ففي العام 1969، حين ارتفعت

الأسعار كثيراً مما جعل الدجاج طعاماً مقصوراً على المترفين، أخذ يعرض الدجاج بسعر 10 سنتات للباوند أي نحو 22 سنتاً للكيلوغرام.

يقول: «أخذ الزبائن يحتشدون ويقفون صفوفاً وينتظرون ساعات لشراء الدجاج». وكانت هذه إحدى المناسبات القليلة التي باع فيها آكرمان بخسارة، إذ كانت البضاعة تباع لاجتذاب الزبائن إلى المحل.

جميع المتاجر الكبرى (هايبر ماركت) في جنوب أفريقيا هي ملك آكرمان، وهي تعتمد مزيجاً من الأفكار المستقاة من السوبرماركت الرائجة في الولايات المتحدة والهايبر ماركت التي رآها آكرمان في بلدان أخرى، مثل فرنسا وألمانيا. ويملك آكرمان الآن عشرة متاجر كبرى وتزدهر تجارته إلى حد بلغت معه مبيعات أحد متاجره في كيب تاون مليون راند في يوم واحد عام 1982.

يشبه آكرمان فلسفته التجارية بمنضدة ذات أربع قوائم فيقول: «يجب أن تكون القوائم الأربع متوازنة وإلاّ انقلبت المنضدة». وشرح هذه القواعد كالتالي: القائمة الأولى هي الإدارة، أي تقنيات تشغيل الشركة. والثانية هي التسويق، أي توفير ما يحتاج إليه الزبون (يؤمن آكرمان السلع الأساسية في جميع متاجره. ولكن في أغلب الأحيان يجد المهاجرون الجدد في المتجر القريب من مساكنهم سلعاً تذكّرهم بوطنهم الأم، مثل جبن «فيتا» من اليونان، والحلاوة من الشرق الأوسط، والبراتفورست من ألمانيا).

القائمة الثالثة هي الترويج، ويعتبر آكرمان أنه لا يشمل الدعاية فحسب، بل مراعاة المستهلك وتحمل المسؤولية الاجتماعية أيضاً. وهو لا يني يحض التجار على المساهمة في معالجة مشاكل المجتمعات البائسة في جنوب أفريقيا. إنه يستخدم في متاجره أناساً من كل الأعراق، ويقول في ذلك: «المؤهل الوحيد المطلوب هو الكفاية. وإذا لم توجد المجتمع السعيد الآن، فكيف تنجح تجارتنا في مجتمع تمزّقه الصراعات؟».

يشدّد آكرمان كذلك على العلاقات مع المستهلكين. فالزبائن الذين

يتصلون هاتفياً بالمكتب الرئيسي لتقديم شكاوى يفاجأون بأنهم يتحدثون إلى الرئيس الأعلى نفسه. وفي الحالات التي تكون الشكوى محقة يجبر آكرمان مدير المتجر على زيارة الزبون شخصياً لتقديم الاعتذار... مع صندوق من الشوكولاتة.

أما القائمة الرابعة في استراتيجية آكرمان التجارية فهي المستخدمون. وقد اجتمع آكرمان خلال العام 1982 بجميع مستخدميه تقريباً، ويبلغ عددهم 16 ألفاً، ساعياً إلى التعرف على من رزق أطفالاً جدداً أو واجه مصاعب شخصية. وهو اعتمد مبدأ المشاركة في الأرباح ومنح الأسهم للمستحقين، مما جعل مستخدميه يلتفون حوله في عصبة تشدها وشائج قوية.

عندما زار آكرمان أحد متاجره في منطقة المناجم في ويتبانك انتحى به مستخدموه السود جانباً وقدموا إليه مصباح منجم نحاسياً نقشت عليه هذه الكلمات: «نشكر لك اهتمامك».

وهكذا أثبت هذا الرجل أن التجارة ليست فقط لا تتناقض مع الأخلاق، بل إن هذه الأخيرة ضرورية للأولى.

# سيطِر على مشاعرك

- العقل في الإنسان مثل مقود العربة..

  والإرادة مثل السائق..

  أمّا المشاعر فهي مثل الأنوار، فإذا كانت المشاعر مؤاتية فهي تساعد سائق العربة على قيادتها بشكل سليم، وإلاّ فإنها تأخذه ذات اليمين وذات الشمال حتى توردِه موارد التهلكة.

- أنت بين أحد خيارين: إمّا أن تسيطر على مشاعرك فتقودها، وإما تتركها لتسيطر هي عليك، فتقودك.

- ليس امتياز الإنسان على الحيوانات بالعقل وحده، وإنما بالعواطف أيضاً..

- فَهْمُ المشاعر ـ خيرها وشرّها ـ هو مفتاح السيطرة عليها.

لا شك في أن المشاعر تحكم عقول أكثر الناس. فإذا كان صحيحاً أن روح الإنسان تتجاوب بسرعة أكبر بالدوافع الفكرية الممتزجة بالعواطف والمشاعر، عندها يكون من الضروري أن نعرف ما هي المشاعر الإيجابية المهمة ونعتاد عليها. وهكذا هنالك سبع عواطف رئيسية إيجابية، وسبعة مشاعر رئيسية سلبية، وهذه الأخيرة تحقن نفسها طوعاً ضمن الدوافع الفكرية إلى العقل الباطني ووصولها إليه.

أما المشاعر الإيجابية فلا بدّ من حقنها إرادياً بواسطة مبدأ الإيحاء الذاتي إلى داخل الدوافع الفكرية التي يرغب الشخص بتمريرها إلى عقله.

ويمكن تشبيه هذه المشاعر بالخميرة المستعملة في رغيف الخبز، لأنها تُكوّن العنصر الذي يحوّل الدوافع الفكرية من حالة الركود إلى حالة الفعل. وهكذا يمكن للشخص معرفة سبب التأثر في الدوافع الفكرية التي مُزجت جيداً بالمشاعر أكثر من التأثر في الدوافع الفكرية الآتية من وظيفة «المنطق البارد» في العقل.

وهكذا يمكن أن تهيئ نفسك للتأثير في جمهورك الداخلي وتوجيهه والسيطرة عليه، وذلك لتوصل إليه الرغبة في تحويلها إلى واقع مادي. ومن الضروري لهذا الغرض أن تفهم طريقة مقاربة ذلك «الجمهور الداخلي» وأن تتكلم باللغة التي يفهمها، وإلاّ فلن يستجيب لدعواتك.

واللغة التي يفهمها العقل الباطني بالشكل الأفضل هي لغة العواطف

والمشاعر. لهذا دعنا نصف هنا العواطف الأساسية وهي ست.. والعواطف السلبية الأساسية وهي الأخرى ست، حتى يمكنك أن تستفيد من العواطف الإيجابية، وتتجنّب السلبية منها.

**العواطف الإيجابية الرئيسية:**

| | |
|---|---|
| **أولاً** ـ الرغبة. | **رابعاً** ـ الحماس. |
| **ثانياً** ـ الإيمان. | **خامساً** ـ الرومانسية. |
| **ثالثاً** ـ الحب. | **سادساً** ـ الأمل. |

ولا شك في أنه توجد عواطف إيجابية أخرى، لكن هذه العواطف هي الأقوى من بينها، وإذا امتلكتها ونجحت في السيطرة عليها فسوف تجد العواطف الإيجابية الأخرى رهن إشارتك.

**المشاعر السلبية الرئيسية:**

| | |
|---|---|
| **أولاً** ـ الخوف. | **رابعاً** ـ الثأر. |
| **ثانياً** ـ الغيرة. | **خامساً** ـ الطمع. |
| **ثالثاً** ـ الكراهية. | **سادساً** ـ الغضب. |

ومن الجدير بالذكر أن العواطف الإيجابية هي نقيضة السلبية ومن ثم فإنه لا يمكن أن تجتمع في قلب المرء إلاّ إحداها. أي أن الأولى تنفي الثانية أو العكس. ومسؤولية الشخص هي التأكد من أن العواطف الإيجابية تمثّل التأثير المهيمن في عقله. ويجب التعود على استعمال العواطف الإيجابية حتى تهيمن على عقلك، بشكل لا يسمح للمشاعر السلبية بدخوله.

وبإمكانك السيطرة على عقلك الباطني وتوجيهه من خلال أمرين:

**الأول** ـ الإيحاء الذاتي المستمر.

**الثاني** ـ من خلال استعمال العواطف الإيجابية أو التظاهر بها على الأقل.

## حافظ على صحتك

- دَورُ الصحة في النجاح، مثل دور المرض في الفشل.
فكم من ناجح أقعده المرض ففشل؟
وكم من نشيط انسحب من الساحة بسبب اعتلال صحته؟

- بلا صحة سليمة لا يمكن تحقيق أي شيء.
فالصحة شرط كل شيء. وليس شيء شرطاً للصحة.

- لا يمكن للنجاح في المجالات الاقتصادية أو الاجتماعية أن يعوض عن صحة سقيمة.

- أحياناً يكون اعتلال العقل، نتيجة طبيعية لاعتلال الجسم.

وقف الرجل أمام صديقه، وراح يتبجّح بالعناية الفائقة التي يوليها لسيارته.. وكيف أنه يكشف عليها بانتظام كل ستة أشهر، وأنه يقوم بتبديل زيت المحرك في الوقت المحدد لذلك، ويفحص كمية الهواء التي تنفخ بها العجلات، وأنه يقوم بفحص الماء كل يوم، ويسخنها في الشتاء قبل أن ينطلق بها، وما إلى ذلك من التفاصيل الدقيقة التي تكفل له أداء ممتازاً للسيارة وحياة طويلة.

وأضاف: «هل تصدق إذا قلت لك إن عمر سيارتي عشر سنوات فقط، بينما تظهر وكأنها جديدة، وهي تسير أفضل من أية سيارة أخرى من طرازها؟..».

تطلّع إليه صاحبه، فرأى صاحب السيارة ضعيفاً مريضاً وكأنه الحطام..

فقد كان جسمه مترهلاً، وبطنه منفوخة، ويتنفس بمشقة، وقد غارت عيناه، وكان يدخن بانتظام، ويفرك يديه من العصبية.

كان في الأربعين من عمره، إلاّ أن الناظر إليه كان يظن أنه تجاوز الخامسة والخمسين فقد كان من الناحية الجسمية كالخردة معتلاً بالياً..

لقد أهمل الرجل صحته، بينما اعتنى بصحة سيارته..

نسي أنه أكثر حاجة إلى العناية من مركبته..

لقد علّق صاحبه على ما رأى بقوله: كان صديقي ضعيفاً جسدياً ومعنوياً، واعتزازه الوحيد كان فخره واعتزازه بالعناية الفائقة التي يوليها لسيارته.

من مجرد نظرتي إلى هذا الرجل لم أتمالك نفسي من الشعور كم هم مجانين الكثيرون منا، إذ نهتم اهتماماً غير طبيعي بأشياء كثيرة في الحياة لا تستحقه في الواقع. وربما كان صاحبي غافلاً، حتى الآن، عن أنه ما لم يبدّل أسلوب حياته وتفكيره، فإنه لن يكون في وضع يستمتع فيه لا بسيارة قديمة ولا بسيارة جديدة.

*

صحتك رأسمالك الأساسي لتحقيق رغباتك، ومن دون المحافظة عليها لن تستطيع أن تعمل شيئاً في الحياة، فحتى الأمور العقلية فإنها بحاجة إلى الجسم السليم.

وصحتك تترك أثرها الكبير على أفكارك، تماماً كما أن أفكارك تترك أثرها الكبير على صحتك. وحده التناغم بين الروح والجسم هو الذي يولّد الإنجازات الكبيرة..

لقد قال بوزرجمهر الحكيم: «إن كان هنالك شيء فوق الحياة فالصحة، وإن كان هنالك شيء مثل الحياة فالغنى، وإن كان هنالك شيء فوق الموت فالمرض، وإن كان هنالك شيء مثل الموت فالفقر».

إن دور الصحة في النجاح، مثل دور المرض في الفشل، فكم من ناجح أقعده المرض ففشل، وكم من نشيط انسحب من الميدان بسبب اعتلال صحته؟

وحسب كلام «ألكسيس كاريل» فإنه «لا يكون المرء عضواً نافعاً في المجتمع ما لم يقرن إلى الذكاء وعلوّ الهمة توازناً تاماً في جهازه العصبي، والقوة العضوية، والحصانة الطبيعية ضد الأمراض».

ولهذا جاء في الحديث الشريف: «الصحة تاج على رؤوس الأصحاء لا يراه إلاّ المرضى» وبهذا التاج يتربعون على عرش النجاح ولا يعرف قدره إلاّ من حرم منه.

فمن يملك الصحة يملك الأمل، ومن يملك الأمل يملك كل شيء..

يقول الحديث الشريف: «النعيم في الدنيا الأمن، وصحة الجسم»[1].

ويقول الإمام علي (ع): «ألا وإن من البلاء: الفاقة، وأشد من الفاقة مرض البدن، وأشد من مرض البدن مرض القلب، وإن من النعم سعة المال، وأفضل من سعة المال صحة البدن، وأفضل من صحة البدن تقوى القلب»[2].

لقد قال أحد أصحاب الصناعات الكبيرة في كندا: «إن أهم المزايا الثلاث الضرورية التي ينبغي أن تتوفر لمن يود النجاح هي: العقل السليم والنشاط والصحة.. فإذا وقف الطامح إلى النجاح نفسه منذ شبابه على تنمية هذه المزايا، فإنه يستطيع تحقيق نجاح كبير جداً في المهنة التي يختارها..».

وحقاً فإنه بلا صحة سليمة فلا شيء يكون سهلاً. فمن منا يستطيع أن يبدي العقل السليم في نهاره إذا كان نزقاً سريع الانفعال منذ بداية نهوضه من السرير؟ ومن منا يمكنه أن يعمل بجد إذا كان يعاني من داء عضال؟

وهكذا فإن «الصحة أفضل النعم»[3] لأن «بالصحة تستكمل اللذة»[4]، وبها «توجد لذة الطعم»[5].

إذن لا بد من الاهتمام بالصحة، مثل الاهتمام بأي شيء آخر ومن لم يفعل ذلك فإنه يقامر بكل منجزاته، ويغامر بكل آماله.

ترى لماذا يجعل البعض الصحة في آخر قائمة الاهتمامات الشخصية؟ هل يظن أولئك أن الجسم سيبقى إلى الأبد قادراً على التحمل؟

ألا يرون كيف يهرم الكثيرون قبل الأوان؟ وكيف ينهار الكثيرون قبل تحقيق الآمال؟

إن إهمال الصحة لا يؤدي إلى اعتلال الجسم وحده، بل يؤدي إلى

---

(1) البحار، ج81، ص 172.

(2) نهج البلاغة، الباب الثالث، الحكم 395.

(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 263.

(4) المصدر نفسه، 3/ 209.

(5) المصدر نفسه، 3/ 225.

اعتلال العقل أيضاً، لأن «العقل السليم ـ كما يقول المثل ـ هو في الجسم السليم».

ولقد جاء في الحديث الشريف: «إن لبدنك عليك حقاً» ولا يجوز لك مصادرة هذا الحق منه، وإلاّ فلن تعرف السعادة ولن تتمتع بالحياة. بينما من يكون موفور الصحة فإنه يرى كل شيء جميلاً، ابتداء من زرقة السماء، وانتهاء بسلامة العمل..

فمن يكون جميلاً يرى الوجود جميلاً.

ومن يكون معتلاً يرى وكأن كل شيء في غير محلّه..

لقد أعطى اللّه للناس جسماً سليماً، إلاّ من استثنى ـ وهم قلّة قليلة جداً ـ فلماذا نسمح لأنفسنا أن نهمل هذه الأمانة فنقصر في حق اللّه، وحق النفس، وحق الناس؟

*

لكي نحافظ على الصحة فلا بد من الالتزام بأصول الصحة، وهي باختصار كالتالي:

**أولاً ـ التغذية السليمة.**

وهذا يعني أن تأكل الشيء الصحيح، في الوقت الصحيح، وبالشكل الصحيح.

يقول ربنا تعالى: ﴿**كلوا واشربوا ولا تسرفوا**﴾.

ويقول الحديث الشريف: «كل وأنت تشتهي، وقم وأنت تشتهي».

ويقول الإمام علي (ع): «كن كالنحلة إذا أكلت أكلت طيباً، وإذا وضعت وضعت طيباً»[1].

ولعلّ الاقتصار على الحد الأدنى من الطعام، بدل الإسراف في الأكل هو من قواعد التغذية السليمة.

يقول «ثابت بن قرة»: «صحة الجسم في قلّة الطعام، وصحة النفس في

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 4/ 615.

قلّة الآثام، وصحة القلب في قلّة الاهتمام، وصحة اللّسان في قلّة الكلام»[1].

ويقول الإمام علي (ع): «من غرس في نفسه محبة أنواع الطعام، اجتنى ثمار فنون الأسقام»[2].

**ثانياً ـ الحركة المستمرة.**

فممارسة النشاط المستمر تصلح الجسم، وهي سرٌ من أسرار طول العمر لدى المعمَّرين، كما أنها تمنع الكثير من الأمراض الخطيرة وتمنع الموت المفاجئ..

وإذا كنت ممن لا يتطلب عملك التحرك المستمر فلا بدّ من ممارسة الرياضة اليومية، لأن المستقبل هو من نصيب أولئك الذين يقومون بالتمرينات الرياضية، ولكن من دون مبالغة في ذلك. فليس هنالك رجل عادي يستطيع أن يرجو النجاح إذا لم يقم بتمرينات جسدية، لأن دماغ الإنسان لا يعمل بشكل جيد في حالة السكون. ومن هنا فإن المفكرين يستعملون المشي كوسيلة لتشغيل أدمغتهم.. فلا شيء يمنع التفكير كالامتلاء والخمول.

إن التوازن الفيزيولوجي على العموم، ووظيفة الأقنية الجسدية على الخصوص، لا يمكن إلاَّ أن يصيبهما الفساد إذا لم يكن هناك فعالية منتظمة لجميع الكتل العضلية، فلا بد من تمارين من شأنها أن تحرك، وتقلص، وتجهد بالتتابع كل فئة من العضلات. والتطبيق اليومي لهذه التمارين الخفيفة أفضل من تطبيق التمارين المنيفة في بلوغ النتيجة الصحية. إن الرياضة الصباحية تؤدي إلى الحيوية الجسدية والفكرية التي تتيح التفكير، والعمل، ونقاء الذهن.

**ثالثاً ـ الامتناع عن كل ما يضرّ بالصحة.**

إن الوقاية دائماً خير من العلاج خاصة في ما يرتبط بالصحة. فبدل أن يشرب الإنسان الخمر، ثم يعالج جسمه من آثارها المدمّرة، فإن من الأفضل أن يحرّمها على نفسه، ويمتنع عنها جملة وتفصيلاً. فالحمية أفضل من المعالجة.

---

(1) مثال في قول، ص 145.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 469.

ومن أراد صحة أفضل، فليكن حازماً مع نفسه، ويبتعد عن كل ما يضرّ به، لأن الصحة ـ كما يقول أحد الحكماء ـ تتوقف على الاحتياطات المتخذة أكثر مما تتوقف على الأطباء.. وأفضل وقت للتطبب هو قبل أن تمرض وليس بعده.

**رابعاً ـ الاعتدال في كل ما يرتبط بالجسم.**

يقول الحديث الشريف: «من أراد البقاء ـ ولا بقاء ـ فليخفف الرداء والحذاء، وليقلل من غشيان النساء».

إن الاعتدال في كل شيء حسن، وفي الملذات أحسن، لأن من يلهث وراء اللّذات يتلف طاقاته.

يقول الإمام علي (ع): «رأس الآفات الوله باللذات»[1]. لأن «بقدر اللذة يكون التنغيص»[2] ولهذا فإن «ضابط نفسه عن دواعي اللذات مالك، ومهملها هالك»[3].

ويقول فرانكلين: «كثيرون يعتقدون أنهم يبتاعون اللذة، في حين أنهم في الحقيقة يبيعون أنفسهم لها».

وتذكّر أن كل لهو في المساء لا يساوي صداع صباح اليوم التالي.

**خامساً ـ الراحة بحدودها المعقولة.**

ليس هناك شيء يعادل النوم في اللّيل لتسكين الإنهاك العصبي، والنفسي، وإعداد الجسم للعمل في اليوم التالي..

إن النجاح يتوقف، من الناحية الصحية، على عنصرين: العمل بجد، والراحة بحدودها المعقولة..

ولذلك فإن كل العظماء والناجحين في الحياة كانوا ممن يهتمون براحتهم، كما يهتمون بأداء عملهم.

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 4/ 51.

(2) المصدر نفسه، 3/ 216.

(3) المصدر نفسه، 4/ 233.

# الفهرست